

GUSTAVO LICURSI

MANUAL DA MENTE

A ARTE DA DOMINAÇÃO MENTAL



INSTITUTO
MOVE
COACHING & CONSULTORIA

TERCEIRA
EDIÇÃO



GUSTAVO LICURSI

MANUAL DA MENTE

A ARTE DA DOMINAÇÃO MENTAL

INSTITUTO
MOVE
COACHING & CONSULTORIA

TERCEIRA
EDIÇÃO

Direitos Autorais

© Faculdade da Mente

Todo o conteúdo presente neste livro é de propriedade do Instituto Move: Coaching e Consultoria e sua subdivisão Faculdade da Mente. Caso você queira reproduzir algum trecho do livro, por favor, entre em contato com o autor.

Índice

Resumo	v
Lista de figuras	viii
Referências	xi
Apresentação	xiii
Autor	xvi
Capítulo 1 - Mente	1
Capítulo 2 - Neurociência Aplicada	9
Capítulo 3 - Hipnose	29
Capítulo 4 - Clínica	48
Capítulo 5 - Hipnose Conversacional	62
Capítulo 6 - Introdução à PNL	104
Capítulo 7 - Hipnose Clássica	122
Capítulo 8 - Linguagem Corporal	187
Encerramento	235

Resumo

Neste livro, Gustavo Licursi nos mostra o quão um órgão tão complexo, como o cérebro, pode produzir fenômenos ainda mais complexos e fascinantes.

O autor nos mostra o funcionamento da mente de forma simples e direta, com vários exemplos elucidativos para melhor compreensão.

A hipnose é apresentada como uma ferramenta de fácil acesso, a qual todos têm acesso, tanto para o uso pessoal, quanto para a utilização em outras pessoas. Tudo isso em conjunto com a Programação Neurolinguística (PNL), que foi abordada de forma a simplificar o entendimento.

O livro retrata o assunto de forma ampla e de fácil aprendizagem, até para quem nunca estudou nada a respeito. O assunto é abordado como um todo e exemplificado, envolvendo cada ponto na sua respectiva área.

Neste livro, você vai aprender sobre hipnose, PNL, linguagem corporal, expressões faciais e como identificar

um mentiroso! E, o melhor de tudo, se encantando a cada página lida.

“Parabéns por este projeto da Faculdade da Mente, que está transformando tantas vidas com a hipnose. Continue com o trabalho!”

Alberto Dell’Isola

“Uma Faculdade que você entra e nunca mais sai. Nem se você quisesse sair, pois a Faculdade sempre estará em você.”

Rafael Rosa

“Através deste livro, recebemos o que de mais valioso possui um homem, que é o seu conhecimento, e isso nunca poderá ser tirado de nós. Hoje temos certeza da importância e do quanto é fascinante a nossa mente, graças ao Gustavo.”

Yago Infante

“Um livro que nasce da insaciável busca de um homem, em aprender e compartilhar mais coisas que não sabia que sabia.”

Hiran Ramos

Estrutura do livro

O livro está dividido em 7 capítulos. A sequência dos capítulos é importante para o bom entendimento do conteúdo. O [capítulo 1](#) faz referência ao resultado do processamento mental do cérebro, falando sobre mente consciente e inconsciente e as funções de cada uma. O [capítulo 2](#) fala sobre a estrutura cerebral e como a mente é produzida. O [capítulo 3](#) introduz o conceito de hipnose e dá um ideia de onde podemos utilizá-la. O [capítulo 4](#) versa sobre a hipnose clínica e a hipnoterapia de Milton Erickson. O [capítulo 5](#) introduz a hipnose conversacional, um tipo de hipnose mais permissiva. O [capítulo 6](#) introduz a Programação Neurolinguística, um conceito criado por Richard Bandler e John Grinder, nos anos 70. O [capítulo 7](#) introduz a hipnose clássica e todos os seus conceitos, com exemplos de induções e rotinas para entretenimento. E o [capítulo 8](#) faz referência à Linguagem Corporal, necessária para a interpretação do comportamento pessoal durante a hipnose.

Lista de Figuras

Capítulo 2

Anatomia do Olho Humano - <https://resuminhosparaestudardabia.blogspot.com.br/2016/05/>
<acessado em 21/01/2018 às 14:30>

Espectro da Luz Visível - <https://astronomiaufabc.wordpress.com/2017/03/26/duvidas/>
<acessado em 31/12/2017 às 08:48>

Eletroencefalograma com mapeamento cerebral - <http://www.neurodiagnose.com.br/exame-funcional.htm>
<acessado em 31/12/2017 às 08:57>

Capítulo 5

Olhar Hipnótico - <http://veyepcarrollton.com/home/female-lenses/> <acessado em 03/01/2018 às 18:20>

Sincronia de Linguagem Corporal - <http://isabelcoaching.es/como-crear-sintonia-cuando-me-comunico/> <acessado em 03/01/2018 às 18:06>

Técnica de Rapport - <https://projectmentoring.wordpress.com/2015/08/07/rapport/>
<acessado em 03/01/2018 às 19:05>

Capítulo 7

Raiva - <https://www.clickgratis.com.br/fotos-imagens/search/?q=raiva> <acessado em 20/01/2018 às 09:58>

Tédio - <http://jornaldaqui.com.br/tedio-e-a-falta-de-projeto/> <acessado em 22/01/2018 às 11:34>

Atenção - <http://academiawashington.com.br/estudos-8-dicas-para-melhorar-concentracao/> <acessado em 20/01/2018 às 10:08>

Honestidade - <http://joshmcguirelaw.com/civil-litigation/deposition-basics-telling-the-truth> <acessado em 22/01/2018 às 16:12>

Nervosismo - <https://www.chabeneficios.com.br/chas-que-ajudam-a-controlar-o-nervosismo/> <acessado em 23/01/2018 às 09:53>

Raiva - <https://www.fatosdesconhecidos.com.br/13-gifs-que-vao-te-causar-muita-raiva/> <acessado em 23/01/2018 às 09:06>

Nojo - <http://ultimosegundo.ig.com.br/ciencia/cientistas-estudam-porque-as-pessoas-sentem-nojo/>

[n1597613585508.html](#) <acessado em 23/01/2018 às 09:16>

Medo - <http://agentediz.com.br/e-possivel-morrer-de-medo/> <acessado em 23/01/2018 às 09:19>

Tristeza - <https://goinswriter.com/sad-art/> <acessado em 23/01/2018 às 09:50>

Referências

Estes são os livros de onde roubei tudo isso:

CARNEGIE, D. (1981) Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas

COHEN, D. (2013) A Linguagem do Corpo

CRAIG, D. (2011) Como Identificar Um Mentiroso

DOIDGE, N. (2012) The Brain That Changes Itself

EAGLEMAN, D. (2017) Cérebro, Uma Biografia

FEXEUS, H. (2017) A Arte de Ler Mentes

GOMAN, C. (2011) The Silent Language of Leaders

MATSCHING, M. (2012) Linguagem Corporal em 30 Minutos

MEDINA, D. (2016) Segredos Mágicos da Sua Mente

MURPHY, J. (1924) O Poder do Subconsciente

O'CONNOR, J., SEYMOUR J. (1995) Introdução à Programação
Neurolinguística

O'CONNOR, J. (2016) Manual de Programação Neurolinguística

SOUZA, L. (2014) Os Segredos da Hipnose Conversacional

E estes são os mestres que me inspiraram a realizar
este trabalho:

ALBERTO DELL'ISOLA

DAVE ELMAN

DAVID CRAIG

DERREN BROWN

JAMES TRIPP

LUCAS NAVES

MILTON ERICKSON

PAUL ECKMAN

Observação

Existem referências que não estão citadas aqui, porém, encontram-se distribuídas ao longo dos parágrafos os quais versam a respeito dos conteúdos.

Apresentação



O Instituto Move está sediado em Brasília-DF, foi fundado em 2012 e tem a missão de promover o desenvolvimento humano, visando potencializar resultados pessoais, profissionais e empresariais. Busca ser referência em capacitação e treinamentos com a proposta mais inovadora e dinâmica do mercado em 2022 com mais de 5.000 vidas transformadas. Dentre os principais valores estão a honestidade, transparência, confiança, credibilidade, respeito, valorização do ser, educação e autodesenvolvimento.



A Faculdade da Mente é um grupo fundado em 2016 com o objetivo de desenvolver os recursos intelectuais e mentais próprios do ser humano. Isto é, melhorar a performance da capacidade, disposição, talento, dom, aptidão natural ou adquirida de fazer alguma coisa.

Aqui nós vamos te auxiliar a assumir o controle da única coisa que você possui autonomia total, a sua atitude mental. Para isso, é preciso acreditar que o que está sendo proposto vai funcionar, desde que colocado em prática.

Não somos um grupo de cientistas que estamos testando uma metodologia, estamos compartilhando conhecimentos de aprendizados que foram vividos na vida de várias pessoas. Analise como o processo acontece: a crença cria interesse em buscar informação para, a partir daí, começar a ação.

Com a ação vem a prática que faz assimilar o conhecimento que, com a repetição, cria o hábito, gerando o resultado esperado. Quando se obtém o resultado, a crença é fortalecida, criando mais interesse em novas informações, e assim o processo se repete.

Autor

Gustavo Licursi é mentalista e consultor pelo Instituto Move – Coaching e Consultoria. Possui certificações na área de Gestão da Inteligência Emocional e Hipnose Clássica, Clínica e Instantânea, e na área da Psicologia Clínica, bem como, possui amplo conhecimento nos assuntos relacionados à mente humana como Programação Neurolinguística, Neurociências, Persuasão e Influência.

Certificações

Certificação Internacional em PNL pela Matrix Essencial Training Alliance, ministrado pela Master Trainer Licenciada em PNL Kate Berson;

Certificação Internacional em Instant Hypnosis pelo Instituto Elsever em Instant Hypnosis, ministrado por Sean Michael Andrews e Alberto Dell’Isola;

Certificação Internacional em Hypnosis & Hypnotherapy Practitioner, ministrado por Kain Ramsay e Steven Burns;

Certificação Internacional em Hypnotherapy - Ericksonian Hypnosis, ministrado por Daniel Jones;

Certificação Nacional em Hipnose Clássica e Clínica, ministrado pelo professor Lucas Naves;

Certificação Nacional em Inteligência Emocional pela UNEB, ministrado pelo professor Marcos Terra; e

Certificação Nacional em Psicologia Clínica, ministrado pela professora Dra. Camila Tarif Folquitto.

Contato

YouTube www.youtube.com/c/FaculdadeDaMente

Site www.institutomove.com/faculdade-da-mente

Capítulo 1

Mente

Tópicos

[Definição de mente](#)

[Natureza da mente](#)

[Consciente](#)

[Inconsciente](#)

[Pré-Consciente](#)

[Subconsciente](#)

[Considerações](#)

Definição de mente

A primeira pergunta que vem à cabeça quando se fala em mente é... **O QUE É MENTE?** Com certeza você já se fez essa pergunta e, se você procurou saber o significado, deve ter encontrado alguns por aí. Para continuar a leitura, teremos que alinhar os nossos conhecimentos.

Cada pessoa tem sua maneira de perceber o mundo, portanto, muitos conceitos sobre a mente são possíveis. Neste livro, nós vamos seguir o seguinte conceito:

MENTE É A ABSTRAÇÃO DOS PROCESSOS MENTAIS DO CÉREBRO.

Sendo assim, por se tratar de uma abstração de processos, a mente também é algo abstrato, isto é, só existe na ideia. Não é algo físico, como o cérebro, que se possa tocar, examinar, ver, sentir ou ouvir. A mente não pode ser percebida pelos nossos sentidos físicos.

Talvez, por este motivo, a mente seja de difícil compreensão. Tudo aquilo que se refere à mente está no âmbito figurado, abstrato, vago e impreciso. Assim, bem diferente de uma ciência exata, onde tudo tem uma definição clara e precisa, a mente é subjetiva e possui suas características peculiares, variando de pessoa para pessoa.

Deve-se ter o conhecimento de que a mente é algo único, portanto, não pode ser dividida. Porém, para entendermos melhor os processos que ocorrem na mente, dividimos a mente em camadas. Essa divisão vai variar conforme as necessidades de compreensão de cada um. É por este motivo que existem diversas separações, quanto a autores, no que diz respeito à definição de cada divisão. Mais uma vez, para este livro, seguiremos o que foi proposto na Programação Neurolinguística - PNL, onde

existem apenas duas partes da mente: o consciente e o inconsciente.

Neste capítulo, vamos entender alguns conceitos das divisões da mente e eu vou te explicar o motivo de utilizarmos apenas duas partes da mente.

Natureza da mente

A mente pode ser definida como sendo de natureza abstrata. Portanto, de acordo com o dicionário, abstrato é aquilo que não é concreto, isto é, algo filosófico, teórico, subjetivo, especulativo, metafísico, imaterial, impalpável, intangível, moral. Algo abstrato é aquilo baseado em conceitos gerais, cuja compreensão é difícil, confuso, obscuro, incompreensível, indefinido, impreciso, vago.

A mente surge como produto de reações eletroquímicas orgânicas ao encéfalo, sendo relacionados a processos conscientes ou inconscientes. Mais adiante veremos como se formam as interações de células nervosas capazes de produzir esse fenômeno.

Consciente

De acordo com o dicionário, consciente é tudo que envolve raciocínio, conhecimento, percepção e decisão. É aquilo que tem conhecimento de sua própria existência e capacidade de pensar, desejar, perceber. Que é tratado ou executado com

conhecimento crítico. Que se encontra na posse plena de suas faculdades mentais; acordado; desperto. E, por fim, que está em maior contato com a realidade exterior.

Segundo Freud, o consciente faz parte de uma pequena parcela da mente humana. E, como descrito no parágrafo anterior, é justamente a parte do que estamos cientes num determinado momento.

Em neurociências, os processos conscientes são aqueles que nós percebemos, como subproduto do processamento de informações captadas pelos diversos sensores do nosso organismo.

Em suma, se comparado ao computador, a parte consciente da mente seria como o processador, isto é, ele resgataria do HD (inconsciente) toda a memória necessária para realizar algum tipo de processamento sobre o que foi resgatado para, enfim, guarda-la novamente no HD.

Inconsciente

Para Freud, todos os eventos mentais estão conectados e quando um pensamento parece não estar relacionado aos pensamentos que o precedem, as conexões estariam no inconsciente. Uma vez que estes elos inconscientes são descobertos, eles passam a fazer parte do consciente.

No inconsciente estão todas as memórias que foram armazenadas em algum momento da sua vida, mesmo que essas memórias não estejam acessíveis - por estarem esquecidas ou bloqueadas. Este material não é perdido, mas não é permitido ser lembrado. A memória ainda afeta a consciência, mas apenas indiretamente.

O inconsciente, por sua vez, não é apático e inerte, havendo uma vivacidade e imediatismo em seu material. Memórias muito antigas quando liberadas à consciência, podem mostrar que não perderam nada de sua força emocional. Isso porque a nossa mente não consegue distinguir o que é real (consciente) do que é imaginário (inconsciente). Isso acontece porque a mente é única, isto é, consciente e inconsciente fazem parte de um mesmo sistema. Essa divisão entre consciente e inconsciente é uma definição nossa - do ser humano - para tentar compreender melhor alguns aspectos do pensamento.

Assim sendo, para Freud a maior parte da mente é inconsciente. Ali estão os principais determinantes da personalidade, as fontes da energia psíquica, as pulsões e os instintos. Isso seria toda a memória processada pela mente consciente e armazenada em forma de “aprendizado” no inconsciente.

Em neurociências, processos inconscientes são aqueles que não temos a capacidade de perceber, como a formação de informação visual a partir da captação de ondas eletromagnéticas pelos olhos e convertidas em sinais eletroquímicos que serão interpretados pelo encéfalo e transformados em uma imagem para, enfim, serem percebidos por nós - a única parte consciente seria a percepção da imagem, todo o restante do processo seria inconsciente.

Pré-consciente

Estritamente falando, o Pré-Consciente é caracterizado como uma entidade que faz parte do inconsciente, a qual pode tornar-se consciente com facilidade. As porções da memória que nos são facilmente acessíveis fazem parte do Pré-Consciente. Estas podem incluir lembranças de ontem, o segundo nome, as ruas onde moramos, certas datas comemorativas, nossos alimentos prediletos, o cheiro de certos perfumes e uma grande quantidade de outras experiências passadas. O Pré-Consciente é como uma vasta área de posse das lembranças de que a consciência precisa para desempenhar suas funções.

Subconsciente

O subconsciente, assim como o pré-consciente, também é caracterizado como entidade que faz parte do inconsciente. Pode-se dizer que o inconsciente é dividido entre pré-consciente e subconsciente.

Diferentemente do pré-consciente, o subconsciente guarda as informações que não estão acessíveis com tanta facilidade. Memórias e eventos passados, algumas vezes esquecidos, mas que se encontram guardados. Através da hipnose é possível acessar com facilidade esta parte, uma vez que barreiras críticas do consciente são, de certa forma, neutralizadas. Como o inconsciente apenas armazena informações (uma vez que a parte do processamento fica a cargo do consciente), é possível se livrar de certas crenças que limitam o acesso a estas informações.

Considerações

Diferenças de definições vão existir, variando de autor para autor. Cada um interpreta o conceito da forma que achar mais conveniente. No âmbito da hipnose, atualmente, o conceito mais utilizado é o da *OMNI Hypnosis Training Center* (OHTC), o qual versa sobre o consciente, o inconsciente e o subconsciente, porém, diferente de Freud, não existe menção sobre um pré-consciente, e ambos são

caracterizados como entidades e não processos - como em neurociências.

Para a OHTC, resumidamente, o consciente é a parte da mente que analisa e critica as informações percebidas pelos nossos sentidos vindas do mundo exterior à nossa mente. O subconsciente é responsável por armazenar memórias e o inconsciente é responsável por controlar aquilo que, conscientemente, não podemos controlar (pressão arterial, batimentos cardíacos, digestão, e outros eventos fisiológicos).

Observação

Particularmente, eu - *Gustavo Licursi* - não gosto de utilizar essa definição, pois, estudando um pouco de neurociência, percebemos que as regiões cerebrais que controlam eventos conscientes, também controlam eventos inconscientes fisiológicos e ambos realizam acesso à memória para isso. Então, para evitar confusão e facilitar o estudo, eu prefiro tratar apenas como processos conscientes e inconscientes.

Capítulo 2

Neurociência Aplicada

Tópicos

Cérebro

Natureza do cérebro

Neurônios e sinapses

Neuroplasticidade

Consciente ou inconsciente: quem manda em quem?

Ondas cerebrais

Cérebro

O cérebro é o principal órgão e centro do sistema nervoso em todos os animais vertebrados, e em muitos invertebrados. Nos seres humanos, o cérebro localiza-se na cabeça protegido pelo crânio, próximo aos aparatos sensoriais primários (visão, audição, equilíbrio, paladar, e olfato) e pesa cerca de 1,5 kg, em um adulto.

Chamado de “estranho tecido computacional em nosso crânio”, pelo autor do livro *CÉREBRO: Uma Biografia*, David Eagleman (2017), o cérebro é o que nos permite perceber o mundo a nossa volta, interpretar, analisar,

apreciar e tantos outros verbos que poderiam ser utilizados para descrever as capacidades cerebrais. Seja nos sonhos ou na vida desperta, o cérebro armazena informações em forma de memória provenientes dos órgãos sensoriais para serem utilizadas posteriormente.

Natureza do cérebro

O cérebro pode ser definido como sendo de natureza concreta. Por definição, concreto é tudo aquilo que tem forma material, que é tangível, palpável, corpóreo, sensível, que se pode tocar, ver, sentir. Concreto também é aquilo que não é imaginário, que é real, verdadeiro, objetivo, efetivo. Que está claramente definido, fundamentado. Que possui uma estrutura sólida, consistente, firme, maciço, denso, solidificado, condensado, compacto.

Neurônios e sinapses

A impressionante variedade do comportamento humano depende de uma gama sofisticada de receptores sensoriais conectados a um órgão neural altamente flexível - o encéfalo - que seleciona, dentre o fluxo de sinais sensoriais, aqueles eventos ambientais que são importantes para o indivíduo. Em outras palavras, o encéfalo organiza ativamente a percepção, parte da qual é armazenada na memória para referência futura, e outra parte é

transformada em respostas comportamentais imediatas. Tudo é realizado por células nervosas interconectadas.

Os neurônios são as unidades básicas do encéfalo. Existem cerca de cem bilhões de neurônios presentes no encéfalo humano, que podem ser classificados em, no mínimo, mil diferentes tipos. Mesmo assim, a complexidade do comportamento humano depende mais da organização dos neurônios em circuitos anatômicos com funções precisas do que de sua variedade. Um princípio organizacional fundamental do encéfalo, portanto, é que as células nervosas com propriedades similares podem produzir ações diferentes de acordo com a maneira como se interconectam.

Cada célula nervosa é parte de um circuito que tem uma ou mais funções comportamentais específicas.

Um neurônio típico tem quatro regiões morfollogicamente definidas: o corpo celular; os dendritos; o axônio; e os terminais pré-sinápticos. Cada região tem um papel distinto na geração de sinais e na comunicação com outras células nervosas.

O corpo celular, também conhecido como *soma*, é o centro metabólico da célula. Nele está contido o núcleo, que possui os genes da célula, e o retículo endoplasmático, uma

extensão do núcleo onde proteínas celulares são sintetizadas. O corpo celular normalmente origina dois tipos de processos: vários *dendritos* curtos e um *axônio* longo e tubular. Os dendritos ramificam-se de forma semelhante a uma árvore e são eles que recebem os sinais provenientes de outras células nervosas. O axônio é responsável por transmitir sinais para outros neurônios. Ele pode transportar sinais elétricos por uma distância de até 2 m. Esses sinais elétricos, chamados de *potenciais de ação*, se propagam a uma velocidade de até 100 m/s (360 km/h). A amplitude de um sinal de ação viajando pelo axônio se mantém constante a 100mV porque o potencial de ação é um impulso tudo-ou-nada que se regenera a intervalos regulares ao longo do axônio.

Potenciais de ação são os sinais pelos quais o encéfalo recebe, analisa e transmite a informação. Esses sinais são altamente estereotipados em todo o sistema nervoso, mesmo que iniciados por uma grande variedade de eventos ambientais que nos atingem; seja a luz, um toque, um cheiro ou um som. Os sinais que transmitem informação sobre a visão são idênticos aos que carregam informação sobre um cheiro. O princípio básico da função cerebral é o seguinte: a informação transmitida por um potencial de ação é determinada pela via trafegada pelo sinal no encéfalo,

e não pela forma do sinal. O encéfalo analisa e interpreta os padrões de sinais de sinais elétricos chegam até ele e as vias pelas quais os sinais trafegam, criando nossas sensações de visão, tato, olfato e audição.

A velocidade de condução dos potenciais de ação, grandes axônios são enrolados em uma substância gordurosa isolante, chamada de *mielina*. A bainha de mielina é interrompida a intervalos regulares pelos nodos de Ranvier, que são pontos do axônio não isolados pela mielina, onde o potencial de ação é regenerado.

O axônio se divide, ainda, em finas ramificações que contatam outros neurônios em zonas especializadas chamadas de *sinapses*. Na maioria dos casos, os axônios de um neurônio se interligam aos de dendritos de outro neurônio. Entretanto, é possível que os axônios se interliguem com o corpo celular ou, em casos menos frequentes, com o axônio do neurônio receptor.

Diferentemente de outros tecidos, as células nervosas possuem formas complexas. Os padrões elaborados de dendritos e o curso aparentemente infinito de alguns axônios, a princípio, tornou muito difícil estabelecer uma relação entre tais elementos. Porém, no final do século XIX, quando Ramón y Cajal começou a usar o método de

coloração com prata introduzido por Golgi, a coerência sobre a estrutura do neurônio se tornou mais clara. Isso porque a solução de prata, de maneira randômica, cora cerca de 1% das células de qualquer região cerebral específica, tornando possível examinar um único neurônio isolado de sua vizinhança. Além disso, os neurônios que são efetivamente corados ficam inteiramente delineados, incluindo o corpo celular, axônio e árvore dendrítica completa. Essa coloração revela que não há continuidade entre neurônios, mesmo nas sinapses entre duas células.

Através da aplicação do método de Golgi, Ramón y Cajal examinou a estrutura dos neurônios em quase todas as regiões do sistema nervoso, descrevendo classes de células nervosas e mapeando as conexões precisas entre muitas delas. Assim, Ramón y Cajal adicionou, além da doutrina neuronal, outros dois princípios da organização neural que seriam particularmente valiosos no estudo da comunicação do sistema nervoso.

O primeiro, conhecido como *princípio da polarização dinâmica*, estabelece que sinais elétricos dentro de uma célula nervosa fluem apenas em uma direção: dos dendritos ou do corpo celular para os axônios. O segundo princípio é chamado de especificidade conectiva, que postula que as

células nervosas não fazem conexões randômicas entre si na formação das redes neurais. Em vez disso, cada célula faz conexões específicas com certas células alvo, mas não com outras. Estes dois princípios são a base da moderna abordagem conexionista para estudo do encéfalo.

Basicamente, o que distingue um neurônio de outro é sua forma. Ou, mais precisamente, o número de processos que se originam do corpo celular. Portanto, os neurônios são classificados em três grupos: unipolares, bipolares e multipolares. Na figura a seguir, serão apresentados estes três tipos e um outro, denominado célula pseudounipolar.

Neurônios unipolares são os mais simples por possuírem um único processo primário. Possuem diferentes segmentos que servem como superfícies receptoras ou terminais de liberação, sendo característicos do sistema nervoso de invertebrados. *Neurônios bipolares* possuem dois tipos de processos que são especializados funcionalmente. O dendrito recebe sinais elétricos, e o axônio os transmite para outras células. *Neurônios multipolares* têm um único axônio e muitos dendritos. São encontrados no sistema motor, no hipocampo e no cerebelo.

Os neurônios são classificados em três categorias funcionais principais: sensoriais, motores e interneurônios -

podendo ser subdivididos de acordo com o tipo de estímulo. Neurônios sensoriais carregam a informação de sensores periféricos do organismo para o sistema nervoso, objetivando tanto a percepção quanto a coordenação motora. Neurônios motores carregam comandos do encéfalo ou da medula espinal para os músculos e glândulas. Os interneurônios são os mais numerosos e subdividem-se em duas classes: neurônios de retransmissão e locais. Interneurônios de retransmissão possuem longos axônios e carregam informação por longas distâncias. Já os interneurônios locais possuem curtos axônios e se conectam a neurônios próximos em circuitos locais. Essas conexões entre um neurônio e outro são chamadas de sinapses.

As sinapses são locais especializados onde os neurônios se comunicam. A transmissão sináptica é fundamental para as funções neurais como a percepção, os movimentos voluntários e o aprendizado. Existem dois tipos de transmissão sináptica: a elétrica e a química.

As sinapses elétricas são empregadas principalmente para enviar sinais de despolarização rápidos e estereotipados. Em contrapartida, as sinapses químicas são capazes de uma sinalização mais variável e, assim, podem

produzir comportamentos mais complexos. Além disso, as sinapses químicas servem para amplificar os sinais neuronais. A maioria das sinapses no encéfalo é química.

Existe uma diferença significativa entre as sinapses elétricas e químicas no que tange o retardo sináptico. Enquanto existe um retardo sináptico praticamente nulo na sinapse elétrica, a sinapse química leva, no mínimo 0,3 ms de latência na transmissão química de seus componentes, podendo variar de 1 a 5 ms, ou mais. Essa latência se dá devido a grande quantidade de etapas químicas.

A grande vantagem de ocorrer sinapses elétricas está na transmissão extremamente rápida, o que a torna importante nas respostas de fuga. A ativação de neurônios motores, através de despolarização das células nervosas, permite a fuga rápida de um animal em situação de perigo.

Em relação às sinapses químicas, a grande vantagem está na capacidade de amplificar sinais. Essa amplificação ocorre quando uma única vesícula libera vários milhares de moléculas de neurotransmissor, que podem abrir milhares de canais iônicos na célula-alvo.

Neuroplasticidade

Na década de 1970, foram realizadas várias descobertas, uma delas era de que a estrutura cerebral se transforma,

aprimorando seus circuitos para tornar-nos mais aptos a realizar determinada tarefa, a medida que executamos essa atividade. Também foi percebido que, caso algum componente participante dessa mudança venha a falhar, outro pode assumir seu lugar. A essa capacidade de adaptação foi dado o nome de “neuroplasticidade” (DOIDGE, 2012).

A plasticidade neural refere-se à capacidade de reorganização do sistema nervoso durante o desenvolvimento e na fase adulta em resposta a desafios ambientais (PURVES et al., 2004). A plasticidade é uma propriedade inerente ao sistema nervoso e é, também, o mecanismo pelo qual ocorrem o aprendizado e uma forma de contrabalancear as mudanças ocorridas no cérebro após uma lesão no tecido neural (cf. PASCUAL-LEONE et al., 2005). Estudos recentes indicam que o crescimento sináptico, a plasticidade e o remodelamento podem continuar até a idade adulta e até durante o envelhecimento (SAUNDERS, 2010)

Alterações nos modelos de estímulos periféricos em qualquer sistema neural levam a uma reordenação das conexões dos circuitos. Essa capacidade de adaptação é comprovada em vários níveis de avaliação, da estrutura

molecular ao comportamental. Atualmente, a plasticidade não é mais considerada um estado extraordinário do sistema nervoso, mas sim um mecanismo potencial capaz de gerar constantes mudanças durante toda a vida (cf. PASCUAL-LEONE et al., 2005).

No início de sua descoberta, vários cientistas evitaram utilizar o termo “plasticidade neural”, pois a comunidade científica considerava o termo algo fantasioso. Com o tempo e a insistência de determinados cientistas, a neuroplasticidade foi ganhando espaço e tomando lugar da teoria do cérebro imutável. Foi demonstrado que crianças que nascem com certas limitações neurais nem sempre ficam impedidas de executar tarefas relacionadas às áreas afetadas; cérebros que sofreram lesões podem se reorganizar de modo a compensar a área danificada (DOIDGE, 2012); entre diversas outras descobertas que só foram possíveis graças à insistência e dedicação de cientistas que se comprometeram a estudar e entender a capacidade neural do cérebro.

Diferentemente de outros animais, o ser humano passa longos períodos incapaz de executar tarefas simples, tais como caminhar, falar, promover pensamentos complexos e se defender. Isso nos torna completamente dependentes de

nossos genitores. Por exemplo, as baleias já nascem nadando. Os cavalos aprendem a ficar de pé em questão de horas. Em 45 minutos, um filhote de zebra já está correndo. Em todo o reino animal, outros mamíferos já nascem praticamente prontos a fazer o que eles farão até a vida adulta.

Parece que nós estamos em desvantagem. Mas, só parece! Essa estrutura cerebral consolidada de outros mamíferos impede que eles adquiram a famosa plasticidade neural ou neuroplasticidade, habilidade que nos torna capaz de nos adaptarmos às intempéries e adversidades do mundo a fora. Esta limitação que nos impede de realizar tarefas simples quando somos bebês se transforma na maior ferramenta adaptativa que se tem notícia. Somos capazes de nos adaptarmos ao deserto escaldante e, também, em continentes congelados. Conseguimos sobreviver em níveis oceânicos e, também, nos topos das montanhas. O ser humano está presente em praticamente todo o globo terrestre graças à plasticidade neural.

Mas, o que nos torna tão capazes de nos adaptarmos? Você poderia pensar que, enquanto crescemos, novas células cerebrais são formadas - na realidade, o número de

células cerebrais em um bebê é o mesmo em um adulto. O segredo está na conexão das células (e não na quantidade).

Ao nascermos, nosso cérebro possui neurônios desconectados e desorganizados. Até os dois primeiros anos de vida, nossos neurônios são capazes de produzir cerca de 2 milhões de novas conexões por segundo. Estas conexões são chamadas de sinapses. Ao completarmos dois anos, já temos por volta de 100 trilhões de conexões e vão dobrar até atingirmos a vida adulta. Isso significa que todo novo estímulo cria novas conexões. Como, para um bebê, tudo é novidade, novas conexões são formadas o tempo todo!

As sinapses, isto é, as conexões entre os neurônios, não são rígidas, o que significa que, ao longo do tempo, algumas conexões são perdidas e outras refeitas. Mas, quais ficam e quais são desfeitas? Toda sinapse que é formada participa de um circuito, isto é, um conjunto de caminhos que se conecta a diversas outras sinapses. Caso esse circuito seja enfraquecido, as sinapses que participam deste conjunto de caminhos são desfeitas para darem lugar a uma reordenação de novos caminhos. É assim que acabamos nos lembrando de algumas coisas e esquecendo de outras. O conjunto destes circuitos é o que dá origem às nossas memórias.

Quanto mais uma memória é estimulada, mais forte será a conexão dessas sinapses.

Antigamente, pensava-se que o cérebro já estaria completamente formado até a infância. Hoje, sabemos que o cérebro humano leva cerca de 25 anos para estar completamente construído. Após esse período, o cérebro vai adaptando-se às novas conexões sinápticas que forem sendo desenvolvidas. No período da adolescência, não é apenas o corpo que muda. O cérebro passa por importantes mudanças, afetando, inclusive, quem aparentamos ser. Isso vai interferir diretamente em nosso comportamento. Criamos autoconsciência, o que está relacionado ao senso de identidade - não é raro vermos adolescentes com crises de identidade. A sociedade pode fazer uma pressão percebida pelos níveis de ansiedade. Situações que são constrangedoras a um adolescente, por exemplo, passam a não significar muita coisa a um adulto (salvo quando se torna um trauma). Se você, que está lendo este livro, está na fase da adolescência e acha que tem muitos problemas sociais, não se preocupe, tudo isso vai passar quando você se tornar adulto. Suas responsabilidades aumentarão e você não terá muito tempo para preocupar-se com comentários de outras pessoas sobre você. Fique tranquilo!

O motivo dessa diferença encontra-se numa região do cérebro conhecida como córtex pré-frontal, que é dedicado à representação e execução de ações (Fuster, 2001) e está relacionado ao planejamento de comportamentos e pensamentos mais complexos, a expressão da personalidade, tomada de decisões e modulação de comportamento social (Yang e Raine, 2009). Esta estrutura abrange um conjunto de áreas neocorticais que apresentam uma complexa e sobreposta rede de interligações com diversos sistemas sensoriais e motores neocorticais e várias estruturas subcorticais. O córtex pré-frontal está subdividido em três regiões: orbital, medial e lateral (ou dorsolateral). As divisões orbital e medial desempenham um papel relevante no comportamento emocional e a região dorsolateral em funções executivas (Barbas et al., 1995; Ongur et al., 2000; Fuster, 2001). O córtex pré-frontal medial, responsável pela percepção emocional em determinada situação, torna-se mais ativo, em geral, aos 15 anos de idade (Eagleman, 2017). De acordo com o neurocientista David Eagleman, em seu livro *Cérebro: Uma Biografia*, “na adolescência, pensar em si tem alta prioridade. Já um cérebro adulto se acostumou com o senso de si”.

Consciente ou inconsciente: quem manda em quem?

Você já parou pra pensar quanto tempo sua consciência dedica à execução de tarefas diárias? Você já percebeu que, enquanto seus olhos estão focando estas palavras, eles dão vários saltos rápidos? Mas, parece ser tão suave que você achava que eles apenas deslizavam-se pelas linhas, correto? Em geral, o cérebro só retém a informação se os olhos se fixarem em um ponto por, aproximadamente, 20 milissegundos. Esse processo é imperceptível pois seu cérebro, de forma inconsciente, trabalha para que a visão se estabilize e nós não sintamos essas pausas bruscas, tornando a percepção do mundo externo mais fluida.

Pior ainda é pensar sobre como essas palavras fazem sentido para você. Em sua memória, estão guardadas todas as informações do que cada uma dessas palavras significa e a forma de se pronunciar uma letra. O processo de junção de organizar cada letra para formar uma palavra também é um processo inconsciente. Enquanto você segura o tablet ou o celular, enquanto lê este livro digital, seu cérebro faz milhares de ajustes para manter a posição do dispositivo e também calcula a força com que você o segura, para não apertar demais e quebra-lo ou apertar de menos e ele cair. Seu cérebro também está coordenando seu pé que, neste

momento pode estar se balançando por nervosismo. Ou mesmo a posição que você está sentado, para que não deixe seu pescoço solto a ponto de cair para frente. A única parte consciente de todo esse processo é você interpretar o texto. Porque, depois disso, o processo também se torna inconsciente. As informações serão gravadas em sua memória em virtude das novas conexões sinápticas que estão se formando junto às conexões antigas, fazendo correlações que se ligam à nova, a fim de, em outro momento, você poder utilizar essa nova conexão.

E você pode pensar que tudo isso gera um fluxo de corrente eletroquímica extremamente alta no cérebro, por ele estar coordenando isso tudo, certo? Errado. A única parte que gera um alto consumo energético pelo cérebro é a consciente. Os processos inconscientes não consomem tanta energia, pois os circuitos neurais já foram criados. O alto consumo está, justamente, na criação de novos caminhos da rede neural, enquanto se aprende algo novo. Uma vez aprendido, o cérebro trabalha para consolidar o novo percurso e, com o tempo, a conexão sináptica é reforçada, consumindo cada vez menos energia.

Isso significa que, ao longo do tempo, quanto mais se utiliza uma determinada rede neural, mais inconsciente a

tarefa vai se tornando. Com isso, você pode dedicar-se a outras atividades conscientes que exijam mais atenção do seu cérebro. Este é o motivo pelo qual você consegue executar várias tarefas ao mesmo tempo. Como exemplo, posso citar que, enquanto você lê esse livro, pode pegar um copo d'água, leva-lo à boca, engolir o líquido sem engasgar, devolver o copo para a bancada e continuar entendendo o que está escrito.

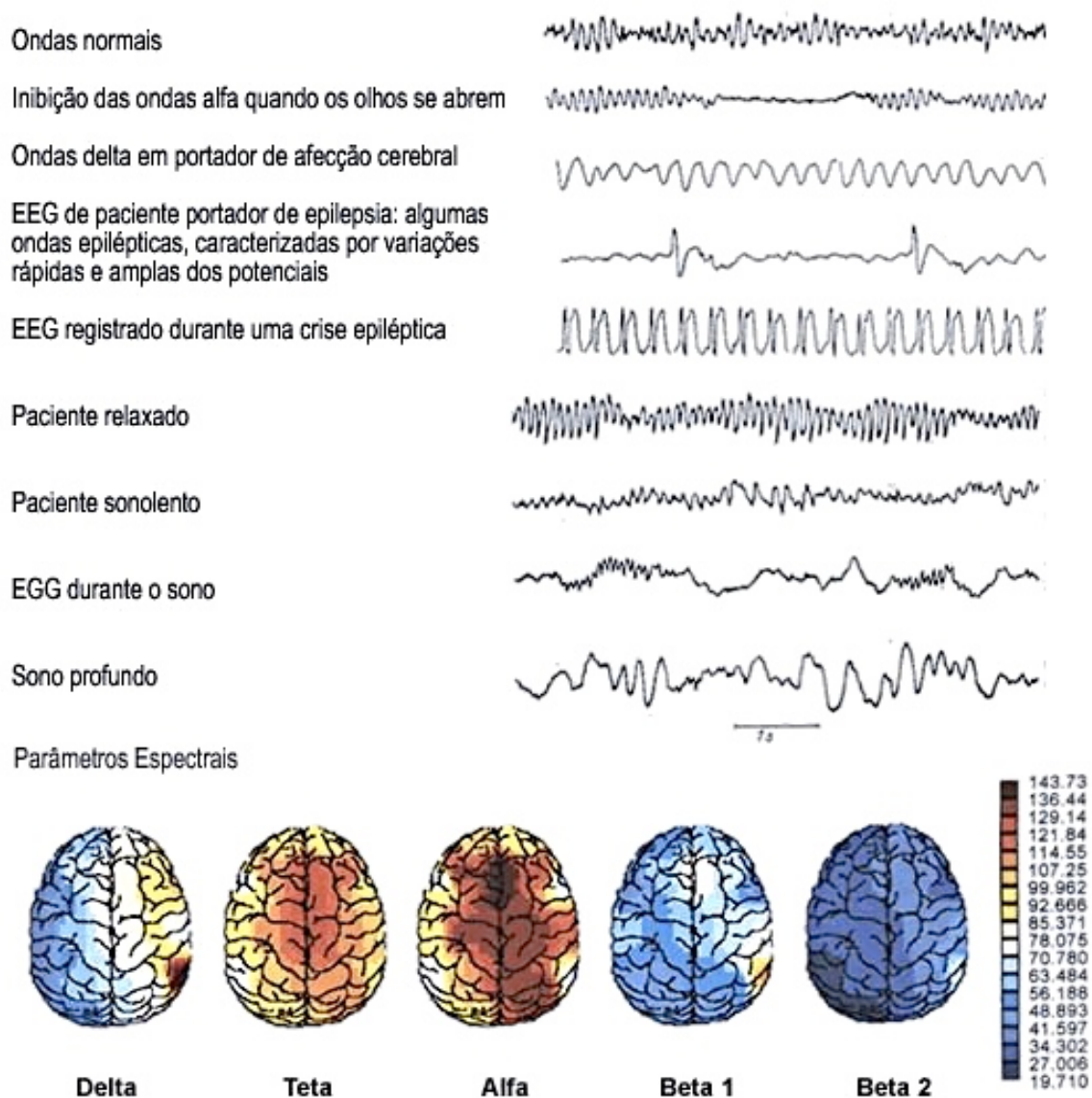
Entretanto, se você tiver que dar atenção para duas tarefas ao mesmo tempo, o seu nível de concentração cai em ambas, diminuindo a qualidade do resultado.

Você pode executar duas atividades ao mesmo tempo, mas não consegue prestar atenção nas duas. A atenção e a concentração envolvem processos conscientes do cérebro, enquanto a execução está associada a processos inconscientes.

Ondas cerebrais

O eletroencefalograma, EEG, é um método para medir a quantidade de sinais elétricos emitidos pelo cérebro durante uma atividade. Esses sinais são comumente chamados de “ondas cerebrais”, termo coloquial para os sinais elétricos médios produzidos pelos sons neurais subjacentes.

O primeiro registro de um EEG é datado de 1924 e foi realizado pelo psicólogo e psiquiatra Hans Berger. Nos anos de 1930 e 1940, foram identificados 4 principais tipos de “ondas cerebrais”: as Delta (abaixo de 4hz) ocorrem durante o sono profundo, coma ou estados tóxicos; as Teta (4-7 Hz) são associadas com o ; as Alfa (8-13 Hz) ocorrem quando estamos acordados calmos e relaxados, com os olhos fechados; e as Beta (13-38 Hz) ocorrem quando estamos conscientes, ativos e resolvendo problemas. Nos anos seguintes, foram identificados novos padrões, inclusive da faixa Gama (39-100 Hz), envolvidas na atividade mental concentrada, como raciocínio e planejamento.



Nossa atividade cerebral é uma mistura de todos esses padrões e, dependendo da atividade envolvida, alguns deles são mais utilizados do que os outros.

Capítulo 3

Hipnose

Tópicos

Definição

Conceitos

Utilidade

Transe hipnótico

Fenômenos hipnóticos

Este é um assunto que intriga, impressiona, causa desconfiança, chama a atenção e encanta muita gente. Todos querem saber se aquilo que está acontecendo realmente é verdade ou é um simples ato combinado.

A hipnose, apesar de ser uma das prática mais antigas da humanidade, ainda é bastante criticada e envolve muitos mistérios. Isso acontece porque as pessoas duvidam da própria capacidade cognitiva. Você já deve ter entrado em estado hipnótico milhares de vezes e nem percebeu. Por exemplo: sabe quando você está indo para algum lugar, e, de repente, ao chegar no seu destino, não se lembra do

caminho que fez? Esse é um dos efeitos da hipnose naturalmente induzida.

"O estado hipnótico é parecido com o que acontece quando você fica absorto, lendo um livro ou vendo um filme", afirma o psiquiatra e especialista em hipnose David Spiegel, da Universidade Stanford. É um estado de grande concentração, em que o cérebro foca em apenas uma coisa e se desliga do resto. Isso é um mecanismo que faz parte do funcionamento normal do cérebro.

De acordo com Júlio Rocha do Amaral, MD e Jorge Martins de Oliveira, MD, PhD, o nosso cérebro está basicamente dividido em três partes: arquipálio ou cérebro primitivo – responsável pela autopreservação, mecanismos de agressão e comportamento repetitivo; paleopálio ou cérebro intermediário – responsável pelas emoções e funções afetivas e o neopálio, também chamado de cérebro superior ou racional, formado pelo neocórtex.

O neocórtex é a parte mais complexa do cérebro humano. Ele é responsável por habilidades cognitivas específicas como a memória, a fala e a linguagem, entre outras, que nos permitem aprender e raciocinar.

A grosso modo, pode-se dizer que os processos mentais são divididos em duas categorias - processos conscientes e

inconscientes. Os processos conscientes, isto é, aqueles que percebemos e podemos controlar, demandam cerca de 20% do nosso cérebro, enquanto os outros 80% são demandados pelos processos inconsciente.

A hipnose é uma poderosa ferramenta, que já vem embutida no cérebro, podendo ser usada de maneira positiva. Nas palavras do neurologista Leandro Teles: *“A hipnose é um fenômeno real e quantificável (...), como processo cerebral, é cientificamente estudado, provada e com diversas aplicações médicas e não médicas.”*

Como dito no capítulo anterior, a mente é um conceito abstrato, portanto, muito complexo. Assim sendo, a compreensão da mente não é algo trivial, tornando ainda mais difícil que todas as pessoas entendam que os fenômenos hipnóticos se tratam de algo corriqueiro, que acontece no cotidiano de cada um.

Nas próximas páginas, vou esclarecer alguns dos pontos-chave desta prática impressionante.

Definição

De acordo com o dicionário, a palavra hipnose (do grego *hipnos* = sono e do latim *mosis* = ação ou processo) se refere ao *“estado semelhante ao sono, gerado por um processo de indução, no qual o indivíduo fica muito suscetível à sugestão do*

hipnotizador” ou, ainda, “todo estado de passividade semelhante ao do sono ou por meio da sugestão”.

Hipnose, segundo a Associação Americana de Psicologia, é um estado de consciência que envolve atenção focada e consciência periférica reduzida, caracterizado por uma maior capacidade de resposta à sugestão. É um estado mental ou um tipo de comportamento usualmente induzidos por um procedimento conhecido como indução hipnótica, o qual é geralmente composto de uma série de instruções preliminares e sugestões.

Conceitos

Segundo Milton H. Erickson

“Suscetibilidade ampliada para a região das capacidades sensoriais e motoras para iniciar um comportamento apropriado.”

Segundo o psicólogo e especialista em Hipnose, Odair J. Comin

“A hipnose é um conjunto de fenômenos específicos e naturais da mente, que produzem diferentes impactos, tanto físicos quanto psíquicos. Esses fenômenos poderão ser induzidos ou autoinduzidos através de estímulos provenientes dos cinco sentidos, sejam eles conscientes ou não.”

Segundo Bernard Gindes

O autor do livro Novos Conceitos de Hipnose (New Concepts of Hypnosis – 1951) apresenta a seguinte fórmula:

Estado hipnótico = atenção desviada + crença + expectativa

Utilidade

A hipnose pode ser usada como forma de entretenimento. Esta modalidade é chamada de Hipnose de Rua (*Street Hypnosis*) ou Hipnose de Palco. Uma outra modalidade da hipnose, utilizada em clínicas para tratamentos como uma ferramenta terapêutica é chamada de Hipnose Clínica.

A hipnose de entretenimento leva as pessoas que participam do processo a uma experiência única e muito divertida, além de propiciar muitas risadas para os que assistem. Além disso, esta hipnose é uma forma do hipnotista praticar suas habilidades e sua confiança, uma vez que ele terá a auditoria de um público que o assiste, o que não existe na clínica. Toda esta prática deve ser realizada com respeito e ética.

A hipnose clínica tem como objetivo tratar um problema do paciente. Geralmente, os atendimentos são feitos em consultório, por hipnoterapeutas, psicólogos ou psiquiatras. A hipnose também pode ser utilizada por

dentistas, fisioterapeutas, biomédicos e médicos cirurgiões, para o controle da dor e práticas anestésicas em procedimentos cirúrgicos.

Independentemente da forma como será utilizada, deve-se levar em consideração que a hipnose é uma ferramenta que, por si só, não faz nada além de induzir um estado de maior aceitação de sugestões. Estas sugestões podem ser de diversão ou clínica e podem, também, ser um tratamento ou uma terapia. Quem tiver o conhecimento da hipnose, deve utiliza-lo com cautela e responsabilidade.

A hipnose não é um brinquedo, pois a mente de nenhuma pessoa é um parque de diversões. Pelo contrário, é um ambiente desconhecido e pode haver diversos caminhos tortuosos e sombrios. O hipnotista não caminha pela mente de nenhum sujeito, mas leva a pessoa a percorrer trilhas que nem ela sabia que existiam. Então, utilize esta ferramenta conscientemente.

Esteja preparado para aprender todo o conhecimento que está contido nos próximos capítulos.

Transe hipnótico

Como acessamos os recursos do inconsciente? Através do estado de transe. O transe é um estado de foco interno de atenção, isto é, a mente voltada total ou parcialmente para o

interior, dando menos atenção ao mundo externo. O transe pode ser considerado como a transição de processamento consciente para o processamento inconsciente das informações que chegam pelos órgãos sensoriais. Quanto mais profundo você vai em transe, maior é a transição para o processamento inconsciente. Quando chega no limite do transe, você acaba entrando em sono fisiológico – isto é, dormindo.

Uma pessoa em transe pode ter a aparência de alguém que esteja dormindo. Porém, a experiência subjetiva, isto é, para aquela pessoa, é um estado rico e criativo de consciência interna.

“Pessoas em transe estão mais acordadas para si mesmas”

Joseph O'Connor

O transe acontece quando a pessoa está predominantemente prestando atenção no mundo interno - nos próprios pensamentos. O sono pode ser considerado o transe no seu nível extremo, como se o mundo externo não mais existisse, e o mundo dos sonhos parecesse ser completamente real.

A hipnose pode ser dividida didaticamente em quatro tipos de transe, de acordo as características

comportamentais e orgânicas de um indivíduo: **hipnoidal** – também conhecido como preliminar; **leve**; **médio**; e **profundo** – também conhecido como sonambúlico.

Sonambúlico é um tipo de transe, mas este termo é comumente utilizado para sujeitos que acessam esse nível com facilidade. Existem autores que dividem o transe em mais níveis. Contudo, como dito, é uma divisão didática e vai depender da compreensão e necessidade de cada um.

Transe Hipnoidal (Preliminar)

A maioria das pessoas se enquadram nesta fase, quando são submetidas a algum processo hipnótico. De início, mostram uma expressão de cansaço, frequentemente tremores nas pálpebras e contrações espasmódicas nos cantos da boca e nas mãos, podendo ocorrer aumento da frequência cardíaca, apresentam pupilas dilatadas, não questionam ou criticam sugestões - rebaixamento do fator crítico. São sintomas identificados na fase I:

- Aumento de batimento cardíaco

- Fechamento espontâneo dos olhos

- Rapport - diminuição da crítica ao hipnotista

- Tremor das pálpebras

- Aparente sensação de peso no corpo inteiro

- Ausência de motricidade

- Contrações espasmódicas na boca e ou nas mãos

Catalepsia parcial dos membros
Midríase e catalepsia ocular
Rigidez moderada nas pernas, braços e pescoço

Transe leve

Grande parte das pessoas evoluem para esta fase. Experimentam um estado de alheamento, embora ainda conservem consciência de tudo que se passa ao redor. Podem apresentar catalepsia ocular, catalepsia dos membros e a rigidez cataléptica que se caracteriza pelo enrijecimento de parte da musculatura do corpo, porém com ausência de fadiga muscular durante e após o transe, devido a alteração do processo consciente da informação. O hipnotizado mantém-se sério e imóvel, age como se não estivesse criticamente afetado pelo que acontece no ambiente, a respiração é mais lenta e mais profunda.

Nesta fase, o hipnotizado obedece às sugestões simples, resistindo a sugestões complicadas. Apresenta amnésia parcial acentuada, lembra apenas de parte dos fatos que ocorreram durante o transe, porém declara que se lembra de tudo. Também afirma que durante o transe tentou mover-se em vão, aceita sugestões de alteração de identidade; o hipnotizado assume ser a pessoa induzida

pelo hipnotista, como exemplo, um artista, escritor ou um cantor famoso. São sintomas identificados na fase:

Até a saída do transe sem mover, falar ou agir
Boca seca, respiração lenta e profunda.
Engrossamento da veia jugular
Temperatura alta na face e tórax, resfria mãos e pés.
Sudorese excessiva nas mãos
Aceita e reproduz sugestões pós-hipnóticas simples
Aceita sugestões de troca de personalidade
Alta rigidez muscular nas pernas e braços
Após o transe, amnésia parcial é acentuada
Após o transe apresenta conjuntiva vermelha

Transe médio

Algumas pessoas se enquadraram nesta fase. Frequentemente o hipnotizado fica com os olhos entreabertos aparecendo a esclera (parte branca inferior da conjuntiva - pré-sonambúlico). A esta altura, acontece catalepsia completa dos membros e do corpo inteiro, alucinações cinestésicas e positivas dos sentidos; o hipnotizado vê e tem tato, ouve, sente cheiro ou gustação de algo que não existe, ou alucinações negativas quando os sentidos não respondem aos estímulos. A isso pode ser acrescentada a anestesia e, o que é mais importante: a anestesia pós-hipnótica, permanecendo a diminuição de

sensação de dor após a hipnose. São sintomas identificados na fase III:

Presença de ilusões cinestésicas

Ilusões do gosto e alucinações olfativas

Hiperacuidade olfativas; auditivas e táteis

Anestesia espontânea nos pés e mãos

Analgesia em pontos sugeridos pelo hipnotista

Anestesia pós-hipnótica

Olhar fixo e esgazeado com midríase acentuada

Olhos parcialmente abertos e íris para cima

Hiperestesia a proximidade do hipnotista

Após o transe, amnésia provocada para esquecer pessoas, coisas ou fatos

Transe profundo (sonambúlico)

Algumas pessoas se enquadram nesta fase, ainda que reaja com maior ou menor presteza às sugestões, a aparência do hipnotizado é a de quem está submerso num sono profundo. Apresenta uma expressão impressionantemente fixa, com as pupilas visivelmente dilatadas ou com os olhos abertos, mas não aparece a íris (olhos brancos).

Em alguns casos ocorre o fechamento dos olhos e o movimento não coordenado dos globos oculares por

debaixo das pálpebras, movendo-se em todos os sentidos, pode ocorrer regressão de idade: o hipnotizado revive com absoluta precisão acontecimentos, sentimentos e pensamentos passados como se fossem presentes, mesmo que ocorridos na fase mais infantil. São sintomas identificados na fase IV:

Alheamento a tudo que ocorre no ambiente

Estrabismo, olhos convergentes, aparecimento total da esclera

Apresentam movimento rápido dos olhos

Hipermnésia: Responde a sugestão de lembrar acontecimentos, sentimentos e pensamentos passados, antes esquecidos

Regressão de idade; lembrança clara de fatos vivenciados mesmo que remotamente

Sugestões pós-hipnóticas complexas; vê ou sente situações ilusórias como a presença de animais, pessoas conhecidas e até falecidas

Ocorrência de forte hiperestesia dos sentidos

Rigidez em todo corpo, contratura nas mãos, dedos, pés, etc. (catalepsia)

Repetidos espasmos musculares que vão se acentuando

É interessante lembrar que esses fenômenos não necessariamente acontecem com todas as pessoas. Sendo

assim, é possível que alguém esteja em um transe médio e, ainda assim, não consiga esquecer o nome, por exemplo.

Fenômenos hipnóticos

As reações descritas anteriormente são consideradas fenômenos hipnóticos, mas podem ser observadas todos os dias, e você provavelmente já experimentou algumas delas, mesmo não tendo sido hipnotizado.

Amnésia

Amnésia simplesmente significa que você esquece. Isso ocorre com frequência, quando imergimos (entramos) profundamente em uma experiência e, quando emergimos (saímos) não conseguimos nos lembrar dos detalhes. Para isso, é necessário voltar àquele estado alterado de consciência.

A amnésia acontece, pois o córtex pré-frontal (PFC) é a região cerebral que está relacionada ao planejamento de comportamentos e pensamentos complexos, expressão da personalidade, tomadas de decisões e modulação de comportamento social. A atividade básica dessa região é resultado de pensamentos e ações em acordo com metas internas.

O processo neuropsicológico mais importante relacionado com o córtex pré-frontal é a função executiva. Esta função se relaciona a habilidades para diferenciar pensamentos conflitantes, consequências futuras de atividades correntes, trabalho em relação a uma meta definida, previsão de fatos, expectativas baseadas em ações, e controle social. Planejamento, tomada de decisão, controle inibitório, atenção e memória de trabalho são consideradas funções que podem ser classificadas como funções executivas, com uma ativação predominante do córtex pré-frontal. O córtex pré-frontal tem uma grande implicação no comportamento social.

Para explorar interpretações alternativas da atividade período de atraso no córtex pré-frontal, Levedev et al. (2004) investigou as taxas de descarga de neurônios do córtex pré-frontal. Os resultados mostraram que as funções de memória de curto prazo não podem explicar o período de atraso na parte do córtex pré-frontal. Os autores sugeriram que a atividade pré-frontal durante o período de atraso, contribui mais para o processo de seleção de atenção (e atenção seletiva) do que para o armazenamento de memória.

Em suma, quando estamos realizando o processo da hipnose, todo o córtex pré-frontal fica comprometido. Sendo o responsável pela tomada de decisão e o comportamento, o córtex pré-frontal também seleciona a atenção focada OU o armazenamento de memória. Como a hipnose é um processo que exige atenção focada, automaticamente o armazenamento de memória fica debilitado, causando prejuízo ao sujeito na hora de se recordar de algum fato que tenha ocorrido durante a hipnose.

“Mas quando eu falo para o sujeito se lembrar do que aconteceu, ele se lembra!”... Sim, ele lembra, pois o que aconteceu está registrado, só não está acessível. Quando o sujeito desvia a atenção focada, em virtude da sugestão, o córtex pré-frontal pode voltar a operar sobre o armazenamento da memória, fazendo o sujeito se lembrar do que aconteceu.

Fonte: Holbrook, Colin; Keise Izuma, Choi Deblieck, Daniel M. T. Fessler, Marco Iacoboni (4 de setembro de 2015). «Neuromodulation of group prejudice and religious belief»

Anestesia

Anestesia ocorre quando estamos profundamente envolvidos em uma atividade. Já percebeu que, quando você está jogando futebol com os amigos e rala o joelho, só começa a arder depois que seu amigo avisa que está sangrando? Por que não estava ardendo antes?

De acordo com o neurocirurgião Prof. Dr. Manoel Jacobsen Teixeira, a dor é uma *“experiência sensitiva e emocional desagradável associada ou relacionada a lesão real ou potencial dos tecidos. Cada indivíduo aprende a utilizar esse termo através das suas experiências anteriores”*. Pode-se, portanto, inferir que a dor é psicológica, apesar de ser causada por uma lesão real, sentida através da percepção de nossas experiências.

O efeito da anestesia é muito parecido com o que acontece quando um indivíduo se machuca e, por algum motivo relacionado a sobrevivência e a autopreservação, deve ignorar a dor, com o objetivo de encontrar ajuda.

Em outras palavras, a dor serve para avisar ao cérebro que algo está errado com nosso corpo. Sendo assim, existem receptores para a dor espalhados por toda a nossa pele e órgãos internos, como forma de aviso, caso algo esteja fora do normal. Uma vez que o cérebro ignora esse alerta, considerando que não existe nada fora do normal, a

informação que é recebida pelo sistema nociceptivo é ignorada, resultando no efeito anestésico da hipnose.

Da mesma forma, pode acontecer o oposto, uma dor causada apenas a nível psicológico, conhecida como dor psicogênica. A dor psicogênica é dor causada, aumentada ou prolongada por fatores mentais, emocionais ou comportamentais. Essas podem ser dor de cabeça, dores nas costas e dor estomacal, considerando que já foi descartados, através de exames, outros fatores causadores da dor e, portanto, são diagnosticados como psicogênicas. Os sofredores são muitas vezes estigmatizados, porque os profissionais médicos e as pessoas em geral podem pensar que a dor psicológica não é real. No entanto, os especialistas consideram que não é menos real ou doloroso do que a dor de qualquer outra fonte. Isso acontece porque, mesmo não sendo causada em nenhum tecido orgânico, o cérebro recebe informações dos sensores nociceptivos e considera a dor como sendo real.

Alucinação

Nós temos alucinações quando nuvens se tornam figuras, quando sombras se tornam pessoas, quando grunhidos se tornam vozes ou quando sentimos dor ao ver alguém se machucando.

Também temos alucinações negativas quando não vemos algo bem na nossa frente ou quando não ouvimos alguém chamando nosso nome porque estamos focados em alguma atividade.

Catalepsia

A catalepsia pode acontecer quando uma pessoa está assistindo televisão e estica a mão para pegar uma bebida. Se ela estiver extremamente concentrada no programa, é possível que ela pegue a bebida e, ao leva-la até a boca e não beber. O braço vai ficar parado lá até que a pessoa se toque e beba um gole.

Regressão

A regressão ocorre quando agimos de forma infantil sob influência de forte emoção. Também pode acontecer quando alguém revive algum momento anterior, ou mesmo de sua infância, relembrando todos os pensamentos e emoções daquele momento.

Distorção temporal

A distorção temporal acontece com extrema frequência em nosso cotidiano. Quando alguma situação é entediante, maçante, chata, ela parece demorar muito mais do que outra situação que seja empolgante, divertida e legal. Essa

diferença de percepção no passar do tempo pode ser percebida quando comparamos uma aula chata a um encontro com uma pessoa querida (ou um jogo de videogame): minutos passam como horas ou horas passam como minutos.

Capítulo 4

Clínica

Tópicos

[Definição](#)

[Terapia](#)

[Hipnose Clínica](#)

[Hipnose Ericksoniana](#)

Muitas pessoas entram no mundo da hipnose atraídos pela parte clínica desta incrível ferramenta. Entretanto, muitos acreditam ser possível fazer terapias e tratamentos baseados apenas em sugestão direta, assim como na hipnose clássica.

Nesse capítulo, vamos abordar os conceitos que envolvem a clínica, afim de fornecer alguma base para quem quer entrar no mundo da hipnose clínica.

Definição

De acordo com médico Dr. Barbier (1985), clínica é toda atividade de cuidado, de promoção de saúde, de prevenção e/ou terapêutico (pós dano ou pós adoecimento) envolvendo, escuta, diagnóstico e orientação/tratamento de

adoecimentos ou doenças. *Kliné*, em grego, significaria "procedimentos de observação direta e minuciosa", ou seja, aquele que se inclina sobre o leito (do grego, *Kliné* e de *Clinicus* em latim) para observar o doente ou paciente.

Terapia

Em medicina, **terapia** é o ramo da medicina que se dedica ao tratamento das doenças. Entretanto, utilizamos essa definição como sendo algo mais geral do próprio conceito. Existem uma infinidade de tipos de terapias, bem como as tantas doenças que existem.

A terapia é subjetiva e varia conforme a necessidade de cada paciente e vai depender de cada caso. No entanto, em termos mais simplificados e com a meta de avançar e aprofundar mais o conceito, será preciso especializar-se em alguns tipos de terapias existentes, mais conhecidos e demandados pelos pacientes.

Tipos de terapia

A **terapia genética** responde a uma técnica médica experimental que consiste na inserção de genes nas células e nos tecidos do paciente para tratar a doença que o aflige. Com maiores avanços da botânica e da veterinária do que na medicina humana, a terapia genética começa a

vislumbrar-se como uma promissora ferramenta para as ciências da saúde em um futuro imediato.

A **terapia biológica** também conhecida como imunoterapia, é aquela que utiliza o sistema imunológico do corpo para combater, por exemplo, o câncer, ou para reduzir os efeitos colaterais que podem resultar dessa doença. Assim mesmo, no capítulo das terapias biológicas, localizam-se atualmente os denominados tratamentos moleculares dirigidos, na qual é administrada uma medicina destinada em forma específica para inibir a atividade de uma molécula ou receptor. Este recurso tem modificado radicalmente o enfoque de algumas doenças malignas, seja como terapias próprias ou em associação com os tratamentos convencionais.

A **terapia hormonal** consiste na administração de diferentes medicamentos para interferir na atividade hormonal bloqueando a produção de hormônios, que ao ser comprovado favorecem o crescimento de um tumor que é utilizado apenas após um resultado positivo do teste de receptores hormonais. Tanto o câncer de mama como o câncer de próstata, são claros exemplos da fantástica atividade destes produtos, pois ambas as doenças

proliferam de forma mais acentuada quando os hormônios apresentam valores mais elevados.

A **terapia ocupacional**, por outro lado, é a primeira da lista que aparece e que não se refere ao tratamento de uma doença física como as anteriores, pois se dedica apenas em desenvolver atividades que contribuam com a saúde física e o bem-estar das pessoas. Os indivíduos com deficiência são os que alcançam melhores resultados quando são tratados com estas estratégias, tanto em crianças como em adultos e, em particular, em idosos.

Além disso, a **terapia cognitiva**, que se dedica a tratar de doenças que não produzem uma concreta dor, mas que às vezes são tão cruéis e perigosas como as que doem, tais como, as fobias, depressões, ataques de ansiedade e outros transtornos psicológicos. Basicamente, o que ela faz é conseguir que o paciente reconheça o problema que origina e substituí-lo por outras ideias ou questões que permitam esquecer ou fazer desaparecer. Além da psicoanálise (por acaso uma das variantes mais utilizadas), a terapia cognitiva comportamental, por sua abordagem mais concreta, tornou-se a estratégia de enfoque psicológico preferida pela maior parte dos especialistas.

Retirado do site <http://queconceito.com.br/terapia> <acessado em 06/08/2018, às 16:30>.

Hipnose clínica

A utilização da hipnose para tratamento de doenças tem se difundido cada vez mais em diversas áreas do conhecimento. Apesar de ainda não ser oficialmente reconhecida como técnica para tratamentos, a hipnose na medicina vem despertando muito interesse por parte dos profissionais na área da saúde e mostrando muitos resultados satisfatórios. Mas, você, caro leitor, sabe como aplicar a hipnose no tratamento de pacientes?

Quando a hipnose é utilizada na área da saúde para tratar de um problema, seja físico ou psicológico, é chamada de hipnose clínica ou hipnoterapia.

Nesses casos, é proporcionado um estado de relaxamento ainda mais profundo, no qual processos inconscientes ficam mais suscetíveis às sugestões do terapeuta. Dessa forma, o paciente pode absorver informações com mais clareza, isto é, sem a influência de pensamentos conscientes, melhorando o resultado do tratamento.

Para a realização dos procedimentos de hipnoterapia, é importante que o profissional proporcione um ambiente que leve o paciente a acessar as informações inconscientemente.

A partir desse estado de inconsciência, possibilitado pelo transe, o terapeuta pode descobrir traumas do passado e da infância. Tais traumas permitem ao paciente a revelação de sentimentos e emoções reprimidas que, ao voltarem à tona, podem ser melhor trabalhados e ressignificados.

O trabalho de hipnose clínica costuma ser realizado através de: estimulação de um estado sonolento - sem que o sujeito durma efetivamente, escrita automática, regressão a outras idades, projeção de um futuro, diálogos com o terapeuta, técnicas de psicodrama, hipnoanálise - combinada com psicanálise) e outros métodos, dependendo da necessidade do paciente.

Resumindo, a hipnoterapia consiste em cinco etapas:

anamnese - em que é realizada uma investigação da situação do paciente e onde são identificadas as possíveis causas dos problemas relatados;

relaxamento físico - que é a etapa em que se inicia o processo da hipnose no consultório;

aprofundamento - também conhecido como **relaxamento mental**, período em que o terapeuta leva o paciente a um estado onde os processos inconscientes não sofrem influência de pensamentos conscientes, através do transe do transe;

sugestões - fase em que há sugestões por meio de linguagem, imagens ou desenhos da situação problemática;

saída do transe, em que há a retomada do estado natural do sujeito.

É importante salientar que nem a hipnose nem a hipnoterapia possuem qualquer ligação com religiosidade ou crenças religiosas, o que permite a qualquer um se submeter ao tratamento sem esse tipo de constrangimento ou influência em sua própria crença.

Quem pode se submeter ao tratamento?

De uma forma geral, praticamente todas as pessoas podem ser submetidas ao tratamento com hipnose, inclusive crianças. O que muda é que existem níveis de profundidade em que o paciente entra em estado de transe.

Entretanto, apesar de algumas pessoas não conseguirem entrar em transe profundo, para a realização do tratamento de hipnoterapia, um transe leve já pode ser

suficiente para apresentar o resultado esperado, já que qualquer pessoa pode relaxar física e mentalmente - vai depender única e exclusivamente do paciente aceitar entrar num estado de relaxamento.

Vale destacar que o tratamento não é recomendado para pessoas em estado de surto psicótico ou sob o efeito de álcool ou drogas, uma vez que esses pacientes não conseguem focar a sua atenção em algum ponto específico.

Dessa forma, quando a terapia através da hipnose é realizada corretamente, em um consultório sério, ela traz diversos benefícios para saúde, o que inclui doenças emocionais e/ou físicas.

Os principais problemas tratados com a hipnoterapia são:

- ansiedade;
- depressão;
- síndrome do pânico e fobias em geral;
- Transtorno Obsessivo Compulsivo (TOC);
- insônia;
- estresse;
- vícios;
- transtornos alimentares;
- enxaquecas;
- dores crônicas;

problemas sexuais ligados à impotência, diminuição da libido e ejaculação precoce;
doenças psicossomáticas; e
bruxismo, que é o ranger de dentes durante a noite.

Vantagens na utilização da hipnose

Existem algumas vantagens do uso do tratamento a partir da hipnose. A primeira delas é que apresenta resultados muito rápidos, já que em muitos pacientes as mudanças já são notadas nas primeiras sessões.

Isso acontece porque, ao trabalhar sem a influência de contestações conscientes, as causas do problema são descobertas mais rapidamente e, com isso, o tratamento é aplicado com mais eficácia. Além disso, se comparada à terapia convencional, é mais eficiente, já que a maioria dos problemas emocionais se encontra a nível inconsciente.

Outro grande benefício desse tratamento é que não há a prescrição de medicamentos e isso reduz a zero os efeitos colaterais ou interações com outros tratamentos em que o paciente já se submete.

Além disso, mesmo os pacientes que já estão em tratamento com outros medicamentos, ao longo do tempo,

podem reduzir a dose de remédio e apresentar avanços muito relevantes.

Hipnose Ericksoniana

A psicoterapia desenvolvida pelo psiquiatra americano Milton H. Erickson é de múltiplas definições, devido às diferentes fases da sua vida. Erickson teve seu primeiro contato com a hipnose de maneira formal quando tinha cerca de 21 anos, após ter ingressado na faculdade. A partir de então foram quase 60 anos de uso e estudo da hipnose, o que criou a possibilidade de um amplo trabalho em diferentes momentos da sua vida.

Até a década de 60, ele utilizou vários dos conceitos psicanalíticos para uso e compreensão da hipnose, vindo posteriormente a usá-los cada vez menos em psicoterapia palestras, aulas e escritos. Com relação à psicoterapia Erickson nunca se preocupou em desenvolver uma abordagem de compreensão do humano, mas sim da mudança.

Nas últimas duas décadas da sua vida, ele veio a desenvolver uma abordagem de compreensão do ser humano, a qual consistia, de acordo com os últimos materiais desenvolvidos, das seguintes idéias e técnicas: inconsciente sábio, recursos para superação dos problemas,

aprendizagens automatizadas, transe, hipnose, técnica de confusão, sugestões indiretas, entremear, semeadura, mente consciente e mente inconsciente, utilização, anedotas e tarefas. O seu trabalho jamais se resumiria a apenas isto, embora estas sejam idéias imprescindíveis para a compreensão dos seus extensos estudos e pesquisas.

A hipnose é um mergulho em nossa própria consciência e inconsciência, com uma finalidade terapêutica específica e sem que tenhamos necessariamente um roteiro previamente estabelecido. Buscar em nós mesmos a resposta de nossas agruras é algo a que Milton Erickson deu forma com sua hipnoterapia.

Na hipnose, esse olhar interno é exatamente a trajetória que permite uma mudança de estado e um autoconhecimento elevado. Não é por acaso, portanto, que juntar as propriedades da hipnose ericksoniana com as potencialidades da terapia é uma soma verdadeiramente multiplicadora de resultados.

Parte do que encanta e torna Erickson um pensador e prático à tradição da terapia é sem dúvida uma postura colaborativa para com seu paciente. Independentemente de qualquer filão terapêutico ou até mesmo ideológico, o que caracterizava Erickson de maneira marcante era a utilização

de técnicas e posturas inovadoras para sua época, a fim de ajudar o paciente a encontrar seu caminho mobilizando suas próprias forças e capacidades.

Os fatos que mais marcaram a terapia desenvolvida por Erickson, considerado o maior hipnoterapeuta do século XX, são as suas intervenções rápidas e com bons resultados, embora muitas vezes pouco compreendidas.

Características da Hipnose Ericksoniana

Segundo Zeig (in ERICKSON; HERSHMAN; SECTER, 2003, prefácio) ressalta os dez postulados mais importantes da hipnoterapia ericksoniana, são basicamente as características que a distinguem da hipnose tradicional:

Uso da abordagem indireta - Ao invés de conduzir o sujeito a um estado de transe, o terapeuta dá sugestões, num transe conversacional, como: "gostaria de saber como seria se você fosse sentindo seu braço ficar cada vez mais pesado até que não conseguisse mais movê-lo...".

Hipnose como jogo interacional - o transe interacional aperfeiçoado por Erickson consiste numa comunicação recíproca: o paciente não apenas ouve o terapeuta, como conversa com ele em vários momentos, o que possibilita calibrar e/ou redirecionar os efeitos desejados para obter

as respostas à questão/incômodo apresentado. Isto é conhecido na PNL como *feedback*.

Pequenas mudanças, passo a passo - O trabalho de Erickson era preciso, portanto, as tarefas a serem cumpridas eram simples e comum, os pacientes são convidados a cumpri-las, isto é, não há uma ordem direta. Embora pequenas, resultavam em mudanças profundas.

Foco no sintoma - os conceitos verbais e cinestésicos do sintoma, pelo paciente, permitem que eles sejam modificados, ampliados em seu estado geral, como se fossem uma "bola de neve".

Respeito ao sujeito - o foco da terapia está no paciente, a atenção é centrada nele. Erickson aconselhava uma nova conduta frente ao sujeito, que nos colocássemos em seu lugar para saber o que ele espera que façamos e não agir de acordo com a nossa vontade própria.

Hipnose como cooperação - o transe deve ser conduzido de forma cooperativa entre o terapeuta e o paciente, somando forças para superar os desafios do sujeito.

Comunicação precisa - o paciente deve estar plenamente consciente do que está sendo transmitido, tanto pelas palavras quanto pelos comportamentos não verbais. Esta comunicação deve ser internalizada a nível inconsciente.

Utilização dos sintomas - Em algumas situações Erickson sugeria a potencialização dos sintomas, de modo que, tais exageros, causavam certo incômodo ao próprio paciente que decidia abandoná-los.

Adaptação da hipnoterapia - A abordagem ericksoniana deve ser adaptada de acordo com o modo de ser de cada terapeuta, por esse motivo, ela é conhecida como "terapia estratégica" ou "terapia não convencional".

Orientação para o futuro - "Uma das propostas da hipnose e da hipnoterapia é a conscientização do cliente de que ele não tem somente um passado extremamente importante: ele também tem um presente que é mais importante e um futuro ainda mais importante do que o presente e o passado" (in ERICKSON; HERSHMAN; SECTER, 2003, prefácio, p. 13).

Capítulo 5

Hipnose Conversacional

Tópicos

Motivação

Comunicação

Coerência

Rapport

Olhar hipnótico

Feedback

Apresentação

Como fazer uma conversa fluir

Sistemas representacionais

Portas de percepção

Cinestesia e Sinestesia

Filtros mentais

Sua realidade não é igual a minha

Linguagem hipnótica

Introdução ao transe conversacional

A hipnose conversacional consiste em utilizar técnicas Ericksonianas para promover e induzir ao estado de transe, conduzindo o sujeito a uma conexão mais profunda com a mente inconsciente. Desta forma, soluções mais criativas e

o acesso à memória fica ainda mais fáceis quando em busca da solução de um problema.

Para se tirar o máximo proveito da hipnose conversacional, o hipnotista deve se utilizar de narrativas e de várias estratégias unidas ao “acompanhar e conduzir” – mais conhecido como *rapport* – enquanto desenvolve o que parece ser uma conversa normal com uma pessoa, ou até mesmo um grupo.

Os próximos tópicos descrevem componentes que devem estar presentes em qualquer indução que utilize hipnose conversacional.

Motivação

“Pode me dizer, por favor, o caminho que devo pegar?”, perguntou Alice.

“Depende para onde você quer ir”, disse o gato.

“Não importa muito onde...”, respondeu Alice.

“Então não importa o caminho que você vai pegar”, respondeu o gato.

Alice no País das Maravilhas, Lewis Carroll

De acordo com o Dicionário Online de Português, o termo “objetivo” significa “propósito; o que se pretende alcançar, realizar ou obter”.

É muito comum as pessoas traçarem metas e objetivos em suas tarefas, tanto a curto, quanto a longo prazo. Naturalmente, o ser humano está sempre em busca de algo. Ninguém faz nada pelo simples fato de fazer. E, na hipnose não é diferente.

É muito importante no início do processo de hipnose, o sujeito determinar seus objetivos. São os objetivos que movem o indivíduo para seu estado de adequação da consciência. Pode-se dizer que determinar os objetivos pessoais seja o princípio básico para que a pessoa que será hipnotizada sinta vontade de acessar o estado de transe.

A seguir, será apresentado um roteiro básico para determinar um objetivo realizável, baseado em ferramentas de *coaching*, desconsiderando sua grandeza. Para o *coaching*, são necessários 4 passos para se determinar um objetivo (o que, por que, como e quando). Para a hipnose, será necessário apenas um passo (o que).

O primeiro e único passo é especificar qual o seu objetivo respondendo a seguinte questão:

O que?

Definir o que o sujeito quer é metade do caminho para se especificar um objetivo. Inicialmente, esta definição pode

ser algo como: “Quero um trabalho melhor”, “Quero melhorar um estado de ansiedade”, “Quero mudar a rotina de minha vida”, “Quero ser corajoso”, “Quero emagrecer”, “Quero aprender um novo idioma”, dentre muitos outros. O importante é definir o objetivo, podendo ser algo mais genérico, ou até abstrato. O que vale é a mudança comportamental causada por esse novo estado de consciência.

Basicamente, sem um objetivo traçado, a hipnose fica sem sentido e é possível que o transe seja mais demorado ou não seja tão profundo quanto o hipnotista gostaria. Com os objetivos traçados o transe ocorre com mais facilidade, ajudando o hipnotista durante o processo de hipnose. Não é preciso que o objetivo seja específico, uma vez que a hipnose trabalha a nível inconsciente.

Comunicação

O que significa comunicação? Comunicação é a ligação entre, pelo menos, duas pessoas. Não existe comunicação entre uma pessoa e um objeto inanimado, pelo simples motivo de não haver uma reação por parte deste objeto.

Em uma pesquisa realizada por Mehrabian e Ferris, foi demonstrado que numa apresentação diante de um grupo de pessoas, 55% do impacto era determinado pela

linguagem corporal, isto é, a postura, os gestos e o contato visual entre os participantes; 38% pelo tom de voz e apenas 7% pelo conteúdo da apresentação, isto é, as palavras. Estas porcentagens não são fixas, podendo variar conforme a situação. De acordo com a pesquisa, não resta dúvida de que as palavras – ao contrário do que muitos pensam – estão longe de ser tão determinantes quanto a comunicação não verbal. Observe a figura a seguir:



O que se pode inferir sobre estas três pessoas? No mínimo, que elas estão sincronizadas. Como ter certeza disso? Observe seus rostos, os três estão sorrindo. Achou isso uma coincidência? Agora, observe suas mãos, o que você vê? Todos eles estão com a mão direita por cima da esquerda. Como se não bastasse, o rapaz do centro e a moça de camisa branca estão com as pernas cruzadas, um

espelhando o outro. E, o que dizer sobre o rapaz no centro? Ele pode não perceber, mas ele está fazendo um gesto que expõe a carótida, mostrando assim, que ele confia nas pessoas que estão com ele; caso contrário, ele tentaria proteger esta artéria que leva o sangue diretamente ao cérebro.

O parágrafo acima foi uma descrição sucinta de como o ser humano se comporta diante de outras pessoas e, em muitos casos, por se tratar de um comportamento natural, acabamos por não perceber.

A linguagem corporal, as expressões faciais e o tom de voz não apenas comunicam informações e afetam o modo como as pessoas reagem a você e à sua mente, como também podem fazer com que as pessoas se sintam de determinada maneira.

Já observou que, em uma conversa, se uma pessoa fala baixo, quase sussurrando, a chance das pessoas ao seu redor falarem como ela é bem alta. Sendo que o contrário a esta afirmação também é verdadeiro. Se uma pessoa for aumentando o tom de voz, as outras pessoas aumentarão junto com ela.

Quando você sai de um filme de ação, como está seu comportamento? Calmo ou agitado? E num filme de terror,

não de romance ou de comédia, seu comportamento será como no filme de ação ou será diferente? Com certeza será diferente. Isso porque você sincronizou sua linguagem corporal aos personagens do filme.

As pessoas imitam o que veem. Se você estiver sorrindo, as pessoas que estiverem com você passarão a sorrir também. Em PNL, isso se chama “espelhar e conduzir”. Espelhar significa criar uma ponte através da empatia, enquanto conduzir significa alterar nosso comportamento para que a outra pessoa possa nos seguir.

Coerência

Como fazer para aumentar suas chances de convencer alguém? Seja coerente! Não estou falando de coerência apenas nas palavras e no que você diz. Sua linguagem corporal, seu tom de voz e seu comportamento devem estar dizendo o mesmo que suas palavras. Não adianta querer passar uma mensagem de paz e tranquilidade e estar gritando e extremamente agitado.

Quando a comunicação verbal está em sincronia com a não-verbal, isto é, elas passam a mesma informação, você é coerente e passa mais credibilidade. Sua atitude é a primeira coisa que alguém observa durante a comunicação. Sua mente e seu corpo são um sistema único – ao mudar

um, o outro deve seguir a mudança. Caso contrário, as pessoas perceberão que existe algo errado, ficarão confusas e perderão o interesse. Para se tornar mais persuasivo, você deve ser confiável. Para tal, algumas atitudes devem ser tomadas em relação ao seu comportamento. Transmita sinais de que sua linguagem corporal esteja aberta para a outra pessoa. Quando está aberta, você expõe o coração e transmite acolhimento, enquanto a linguagem fechada aparenta hostilidade e, muitas vezes, desinteresse.

Para abrir a linguagem corporal você deve manter braços e pernas descruzados, olhos na direção da pessoa, bom contato visual, sorriso, inclinação para a direção da pessoa – isso demonstra interesse – e ombros flexíveis.

Rapport

“Rapport é a capacidade de entrar no mundo de alguém, fazê-lo sentir que você o entende e que vocês têm um forte laço em comum. É a capacidade de ir totalmente do seu mapa do mundo para o mapa do mundo dele. É a essência da comunicação bem-sucedida.”

Anthony Robbins

Rapport é um conceito do ramo da psicologia que é utilizada como técnica usada para criar uma ligação de sintonia e empatia com outra pessoa.

Esta palavra tem origem no termo em francês *rapporter* que significa "*trazer de volta*". O *rapport* ocorre quando existe uma sensação de sincronização entre duas ou mais pessoas, porque elas se relacionam de forma agradável. No contexto teórico, o *rapport* inclui três componentes comportamentais: atenção mútua, positividade mútua e coordenação.

Importante no estudo e identificação de várias manifestações comportamentais, o *rapport* pode ser usado no contexto de relacionamentos pessoais ou profissionais. Esta técnica é muito útil, porque cria laços de compreensão entre dois ou mais indivíduos.

Usar o *rapport* não significa aceitar todas as opiniões da outra pessoa, e sim ouvi-la e fazer com que ela veja que o seu ponto de vista ou valores são compreendidos e respeitados. É bastante comum pessoas tentarem "forçar" o *rapport*, com o objetivo de manipular o outro. No entanto, quando a intenção não é ter uma ligação genuína com essa pessoa, ela pode desconfiar e reagir negativamente à tentativa.

O *rapport* tem grande relevância no mundo empresarial, sendo muitas vezes usado estrategicamente em processos de negociação e vendas. No *rapport*, uma pessoa mostra interesse na opinião e nos pensamentos do outro, uma

atitude que funciona como facilitadora de qualquer negociação.

Para muitas pessoas, o *rappport* é algo natural, sendo que elas conseguem criar uma ligação de respeito e confiança com outras pessoas sem terem que fazer um esforço consciente.

Em muitas ocasiões, o *rappport* está relacionado com a sedução, sendo uma ferramenta usada no contexto de relacionamentos, para melhorar a relação entre duas pessoas ou para conquistar uma pessoa interessante.

O *rappport* é frequentemente descrito como um dos fundamentos da PNL (Programação Neurolinguística), uma ciência que tem a mente humana como objeto de estudo e que pode ser usada para reprogramar condutas indesejadas.

A técnica de *rappport* mais famosa é conhecida como espelhamento. Nesta técnica, uma pessoa imita alguns elementos da linguagem corporal da outra (como a postura, gestos, expressões faciais, respiração, etc). No entanto, é preciso ter cuidado, porque o espelhamento deve ser gradual, ou seja, a imitação deve ser feita de um elemento de cada vez, para que a outra pessoa não pense que está sendo alvo de deboche.

Sorriso – é a chave universal do *Rapport*.

Otimismo – transmite confiança e sensação de poder.

Tratar a pessoa pelo nome – o som mais lindo que alguém pode ouvir é o do seu nome pronunciado.

Paciência – saiba ouvir, pois quando alguém fala é porque quer ser escutado.

Esta técnica atinge um nível inconsciente, portanto tem que ser feita com DISCRIÇÃO, ELEGÂNCIA e SUTILEZA. Caso contrário, acabará irritando seu interlocutor, pois parecerá uma criança querendo implicar com seu colega, imitando todos os seus gestos. A seguir, serão apresentados alguns comportamentos que podem ser espelhados sem que pareça forçado:

Movimentos Corporais: escolha qualquer movimento do corpo que seja constante e espelhe.

Por exemplo, se a pessoa estiver gesticulando muito com os braços, no momento que você voltar a falar repita os mesmos movimentos que o seu interlocutor fez ao se expressar.

Mãos sobre as pernas cruzadas



Qualidades vocais: iguale a tonalidade, volume, ritmo, velocidade e etc.

Palavras: use as palavras que ela usa ou/e que coloca ênfase, use também seus termos preferidos, mesmo que estejam errados, mas é o que interessa para seu interlocutor.

Respiração: iguale sua respiração no mesmo ritmo da respiração da outra pessoa. (Este é o mais forte, conseguindo fazer este com eficácia terá andado metade do caminho. Para ficar mais fácil descubra qual o canal preferencial –Auditivo, visual ou cinestésico - para saber qual tipo de respiração –Torácica, abdominal ou intermediária).

Expressões faciais: Levantar sobrancelhas, sorrir, enrugar o nariz e concordar mexendo a cabeça enquanto a pessoa fala.

Toque no nariz como se fosse um espelho



Estes são alguns dos espelhamentos possíveis. O espelhamento deve ser realizado de forma sutil, para que assim a técnica se torne eficaz. A base fundamental do *Rapport* é o acompanhamento, ou seja, primeiro acompanhe para depois conduzir, é como uma dança, primeiro você acompanha o seu par no ritmo da música e logo depois ele que te acompanhará. Em um nível alto de *Rapport* é possível

que a pessoa comece a te espelhar, neste momento a pessoa aceita melhor a sugestão.

Olhar hipnótico

Para descrever o que é olhar hipnótico, vamos analisar as palavras separadamente. Vamos iniciar pelo significado de olhar. De acordo com o Dicionário Online Português, olhar, como verbo transitivo, significa “fitar os olhos em. (Sin.: mirar, contemplar, encarar, examinar, observar.); prestar atenção a; sondar; tomar conta de; examinar; e tomar em consideração”. Como verbo intransitivo, olhar tem outros significados não relevantes para nosso estudo.

Olhar hipnótico



Agora, vamos analisar o significado de hipnótico. Se você está lendo o livro todo e não pulou nenhuma página, você deve lembrar que na seção anterior tem as definições de hipnose. Agora, para você não precisar voltar lá, vou

copiar aqui exatamente o que eu acho interessante.

“Hipnose, segundo a Associação Americana de Psicologia, é um estado de consciência que envolve atenção focada e consciência periférica reduzida, caracterizado por uma maior capacidade de resposta à sugestão. É um estado mental ou um tipo de comportamento usualmente induzidos por um procedimento conhecido como indução hipnótica, o qual é geralmente composto de uma série de instruções preliminares e sugestões”.

Agora que você já entendeu o significado das duas palavras separadamente, vamos juntá-las! Dois significados da palavra “olhar” se encaixam melhor, quando o assunto é hipnose: encarar e sondar. Encarar, mas não de forma invasiva. Encarar de uma forma que a pessoa se prenda ao seu olhar. E sondar o sujeito é de extrema importância, a fim de entender a linguagem corporal e suas expressões no momento que se dá início ao transe.

Olhar hipnótico é aquele olhar que faz a pessoa ficar “presa” ao olhar do hipnotista, de uma forma que ela não desvie o olhar e não consiga pensar em mais nada, apenas olhar nos olhos do hipnotista. Quando a pessoa que está hipnotizando consegue a atenção total do sujeito, o hipnotista deve enviar uma mensagem, apenas com os olhos. Esta mensagem deve ser coerente com o que o

hipnotista deseja. Por exemplo, se ele quer que a pessoa sinta sono, ele deve cerrar ligeiramente seus olhos, como se quisesse fechá-los, para que o sujeito acompanhe seu movimento e, assim, iniciar o comportamento desejado.

Feedback

As pessoas precisam de atenção! O feedback é uma ferramenta extremamente útil para se manter a comunicação e, principalmente, para demonstrar interesse na outra pessoa. Ninguém gosta de conversar com uma porta – reações tornam a conexão mais forte. Quando estamos conversando com alguém, o feedback é responsável pela manutenção da conexão e pela fluidez na comunicação.

Imagine-se jogando damas sozinho. Depois da primeira jogada, certamente você estará entediado. As pessoas que não dão feedback parecem desinteressadas e entediadas. Use suas expressões para demonstrar interesse. Sorria, mexa-se, abra os olhos, acene com a cabeça... reaja!

Em consequência às suas reações, a pessoa o responderá e você poderá observar seu comportamento para abstrair como a pessoa está se sentindo em relação a você. Quanto mais aberta for a linguagem corporal da outra pessoa, melhor será a conexão entre você e ela.

“Um experiente guerreiro levou seu filho até o alto de uma montanha e disse:

– Veja, meu filho, como a natureza é grandiosa. Experimente dizer-lhe alguma coisa.

O jovem, olhando a imensidão do vale, gritou:

– IDIOTA!

Em seguida ouviu-se o eco ressonante das palavras: "IDIOTA!... IDIOTA!... IDIOTA!... IDIOTA!..."

– Meu filho - disse o guerreiro -, não se esqueça de que a montanha é uma representação do mundo. O que você disser ao mundo, ele devolverá para você”.

Apresentação

Apresentações são parte importante do processo de comunicação. Uma apresentação correta auxilia na obtenção do *rappport* (este tópico será abordado em breve) e é a marca de um hipnotista elegante.

De uma maneira prática, conte até três e apresente-se. Não deixe que suas inibições atrapalhem uma apresentação confiante. É preciso muita coragem para se apresentar a um estranho e começar uma conversa. Em street hipnose, essa situação ocorre com extrema frequência. Muitas vezes um hipnotista perde um bom sujeito porque não soube se apresentar.

É muito importante, para a manutenção do *rapport*, que a conversa se desenvolva. Para que isso aconteça com mais facilidade, é preciso que você encontre assuntos em comum. Comece por assuntos genéricos, como o tempo, o trânsito, o local que vocês se encontram. Ao longo da conversa, os assuntos serão direcionados a outros mais específicos. Você deve estar atento à linguagem corporal do sujeito, para possíveis sinais de aceitação ou não de determinado assunto.

Assunto como o tempo podem ser os primeiros a serem abordados. “Nossa! Como está quente hoje, não é?”, ou ainda, “Engraçado como esfriou desses dias pra cá, você notou?”. Estas perguntas no final do comentário, envolvem o sujeito e fazem-no engajar na conversa. Isso é importante pois você precisa captar algumas informações referentes ao sujeito (essa técnica chama-se pré-talk e será abordada posteriormente).

Perceber a linguagem corporal do indivíduo é como ler sua mente. Qualquer pensamento que as pessoas têm se transformam em micromovimentos ou microexpressões, que são desenvolvidas inconscientemente e podem ser percebidas com um mínimo de atenção e prática do hipnotista.

Portanto, para se encontrar um assunto em comum é necessário iniciar com um assunto genérico e ir direcionando para assuntos de interesse, sempre observando e analisando a linguagem corporal do sujeito.

Como fazer uma conversa fluir

A comunicação é uma via de mão dupla. Não adianta apenas um dos lados falar se o outro não responder. Uma conversa não pode fluir bem, se não tiver um bom começo. A seguir, serão apresentadas algumas técnicas para ajudar, não apenas no início da conversa, como também na sua fluidez.

Não são todas as pessoas que têm facilidade em socializar. Porém, é possível que todos aprendam as habilidades necessárias para estabelecer uma conexão. Existe um processo testado e aprovado, que está descrito no livro **COMO CONVENCER ALGUÉM EM 90 SEGUNDOS**, do autor Nicholas Boothman. Esse processo está dividido em cinco partes, como descrito a seguir:

Abertura - Abra sua atitude e seu corpo. Volte-se para a pessoa, apontando seu coração ao dela.

Olhos - Seja o primeiro a fazer contato visual. Perceba a cor dos olhos da pessoa.

Sorriso - Seja o primeiro a sorrir, assim, você se mostrará confiável, honesto e entusiasmado.

Falar – Cumprimente a pessoa com uma voz amigável e calorosa. Fale seu nome – isso forçará a pessoa a falar o dela. Lembre-se do nome dessa pessoa.

Sincronia – Sincronize sua linguagem corporal e seu tom de voz com o da outra pessoa.

Sistemas representacionais

Todos nós temos a experiência do mundo através dos cinco sentidos: visão, audição, tato, olfato e o paladar. Para a nossa finalidade, paladar e olfato serão classificados como sensação, o que a PNL classifica como cinestesia. Tendemos a usar alguns mais do que outros. Neste caso, chamamos de sistemas representacionais preferidos. As pessoas que percebem melhor o mundo de forma visual são chamadas de “visuais”. As pessoas que preferem usar a audição são chamadas de “auditivos”. As pessoas que preferem se sentir o mundo com sentimentos e emoções são chamados de “cinestésicos”.

Excetuando-se pessoas com deficiência em algum sentido, todos nós utilizamos todas as portas de percepção – visão, audição e cinestesia. Porém, alguns de nós preferimos utilizar uma ou duas dessas portas. Alguns preferem até não utilizar nenhuma delas – essas pessoas são chamadas de “neutros”.

Vou começar pelos “neutros”. Esse tipo de pessoa utiliza a dedução e princípios lógicos para enxergar o mundo. Não é raro considerar um neutro como sinestésico, pois, geralmente, eles são pegos conversando consigo mesmos, independentemente de estímulos externos e, quando vão pensar em alguma coisa, acessam logo a pista visual de olhar para baixo e para a direita (falarei sobre pistas visuais mais adiante). Isso dá a impressão de que ele é sinestésico, o que é um erro pensar assim. Geralmente, para estas pessoas, não existe meio termo.

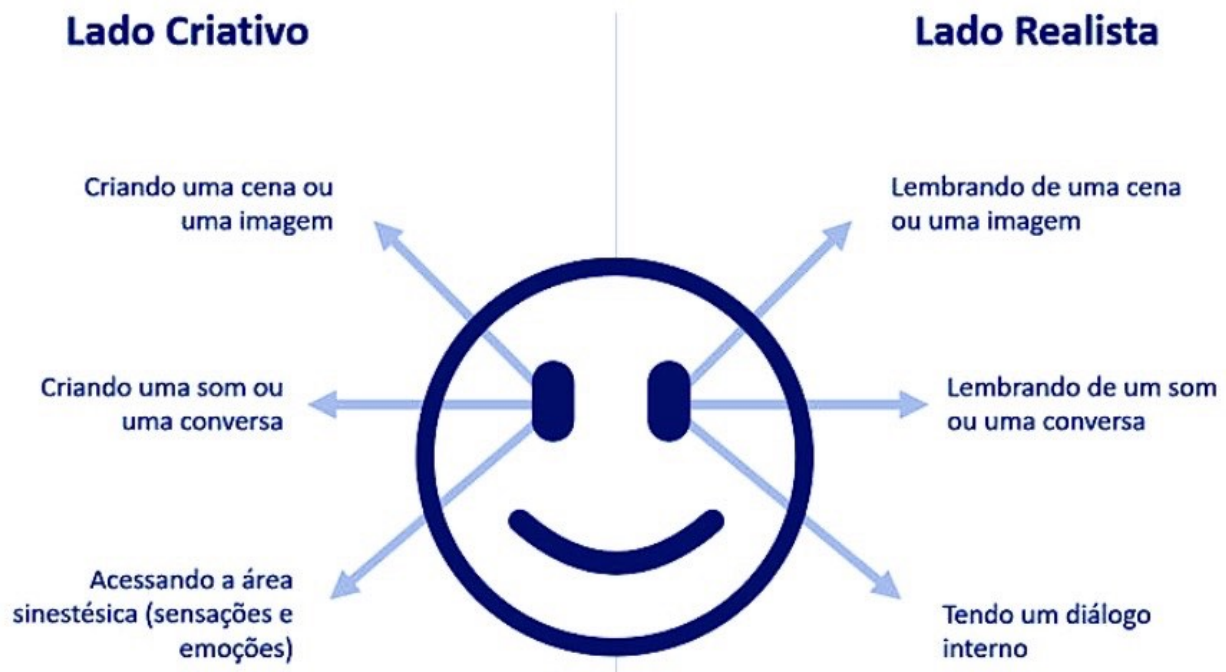
Aqui vai uma dica de algumas palavras que ajudarão você a se comunicar melhor com as pessoas neutras:

Decidir, determinar, pensar, lembrar, saber, notar, entender, estimar, alertar, processar, motivar, aprender, mudar, consciência, capacidade, estatisticamente, logicamente, etc.

A figura a seguir mostra como as pessoas acessam informações na memória, dependendo da região para onde elas olham.

Movimentos oculares

Pistas de Acessos Visuais



Estas pistas de acessos visuais podem te dar uma ideia do que a pessoa está pensando no momento que ela olha para algum desses cantos. Esse esquema funciona para cerca de 80% das pessoas e você deve ter em mente que ele só funciona para pessoas “destras”; pessoas “canhotas” serão, em sua maioria, invertidas (é só trocar o lado realista com o criativo). Os termos “destro” e “canhoto” não tem a ver com a mão que a pessoa usa para escrever, e sim com o sistema mental que ela usa para processar a informação. Para saber se uma pessoa é “destra” ou “canhota” (invertida), é necessário calibrar o sujeito. Para tal, faça algumas perguntas de controle nas quais você já saiba a resposta e observe os olhos e lados. Pode-se também

pedir para a pessoa imaginar algo estranho, como uma moto branca pintada com bolinhas rosas e amarelas. Ela, provavelmente, irá olhar para o lado criativo. Sabendo disso, você já pode determinar o lado real e o lado criativo da pessoa.

Se a pessoa olhar para cima, existe uma grande chance de que ela seja visual. Para lidar com um visual, você pode usar as seguintes palavras:

Olhar, focar, imaginar, retratar, insight, brilhante, visualizar, perspectiva, ver, prever, esclarecer, ilustrar, revelar, ilusão, mostrar, visão, iluminar, etc.

Caso a pessoa olhe para os lados, durante a conversa, a probabilidade de ela ser auditiva é grande. Portanto, você pode usar palavras como:

Dizer, ênfase, ritmo, alto, tom, monótono, surdo, soar, perguntar, falar, discutir, comentar, audível, ouvir, mudo, gritar, dissonante, voz, harmonioso, timbre, etc.

E, para finalizar, se a pessoa olhar para baixo, a chance de ela ser cinestésica é bem grande. Para tal, converse com ela nos seguintes termos:

Tocar, manusear, pressionar, apertado, quente, frio, contato, tensão, pressão sólido, sentir, sensação, emocionar-se, emoção, sentimento, pesado, leve, plano, duro, amargo, etc.

É possível que uma pessoa olhe para cima e para a direita e, logo depois, olhe para o lado e para a esquerda. Podemos inferir, assim, que ela tenha lembrado de uma cena onde ela cria um diálogo, onde ela quisesse escutar algo diferente do que foi dito naquele momento.

A integração dos movimentos oculares é importante para sabermos quais os sistemas estão sendo utilizados no momento. Isto pode indicar, inclusive, a utilização de um sistema sinestésico neste momento. Abordarei cinestesia mais adiante.

Portas de percepção

No livro “As Portas da Percepção” (no original em inglês, *The Doors of Perception*), Aldous Huxley assume que o cérebro humano filtra as informações que chegam até nossos sentidos, alterando a percepção que temos do mundo. Isso permite a cada pessoa criar uma realidade distinta, dependendo do sistema representacional mais utilizado e suas experiências passadas, bem como suas crenças.

“Se as portas da percepção estivessem limpas, tudo apareceria para o homem tal como é: infinito”.

William Blake

Estes filtros são importantes para a própria proteção do indivíduo, que de outra forma se distrairia com a enxurrada de estímulos desnecessários para sua sobrevivência.

As Portas de Percepção são as vias de acesso à informação proveniente do mundo exterior. Utilizando a visão como exemplo, esta é como nós percebemos o mundo visualmente. Portanto, nossos olhos serão a Porta de Percepção Visual. Fazendo a mesma analogia para os ouvidos, que é como nós percebemos os sons do mundo externo, estes serão a Porta de Percepção Auditiva. E, por fim, englobando toda a parte cinestésica, temos a pele para perceber as sensações, o nariz para perceber os odores, a língua para perceber os sabores e nosso cérebro (literalmente) para interpretar as emoções. Gostaria de lembrar que as sensações e emoções são tratadas por um termo, na PNL, que é a cinestesia.

Cinestesia e Sinestesia

Cinestesia (com “C”), também conhecida como Propriocepção, é o termo da ortopedia utilizado para

designar a capacidade em reconhecer a localização espacial do corpo, sua posição e orientação, a força exercida pelos músculos e a posição de cada parte do corpo em relação às demais, sem utilizar a visão. Este tipo específico de percepção permite a manutenção do equilíbrio postural e a realização de diversas atividades práticas. Resulta da interação das fibras musculares que trabalham para manter o corpo na sua base de sustentação, de informações táteis e do sistema vestibular, localizado no ouvido interno.

O sistema cinestésico é composto de sentidos internos e externos de tato e de consciência corporal, incluindo o equilíbrio. As emoções também fazem parte deste sistema, embora sejam ligeiramente diferentes - emoções são sensações sobre alguma coisa. Quando você imagina estar tocando alguma coisa ou está lembrando de uma ocasião em que você se sentiu muito feliz, está usando o sistema cinestésico. Os sistemas olfativos e gustativos podem ser tratados como parte do sistema cinestésico.

São consideradas pessoas cinestésicas aquelas que têm mais sensibilidade para a percepção dos sentidos - tais como o tato, o olfato e o paladar - e das sensações.

Sinestesia (com “S”), do grego *syn* "união" ou "junção" e *esthesia* "sensação". De acordo com o dicionário, é a relação

que se verifica espontaneamente entre sensações de caráter diverso mas intimamente ligadas na aparência e que varia de acordo com os indivíduos (p.ex., determinado ruído ou som pode evocar uma imagem particular, um cheiro pode evocar uma certa cor, etc.). Sinestesia é o cruzamento de sensações, associação de palavras ou expressões em que ocorre combinação de sensações diferentes numa só impressão.

A sinestesia, ainda, é uma figura de estilo ou semântica, ou ainda, figura de palavra, que designa a união ou junção de planos sensoriais diferentes. Tal como a metáfora ou a comparação por símile, são relacionadas entidades de universos distintos.

Sinestesia, como figura de linguagem, é o cruzamento dos sentidos, a qualidade de um sentido atribuído a outro, expressão típica de uma determinada categoria de poetas. Quanto mais sentidos cruzados em apenas um sintagma, ou sob uma única conjunção sensorial, mais rica será a frase ou poesia sinestésica.

Todos nós experimentamos sinestesias o tempo todo, às vezes, de forma mais ou menos intensa. Músicas, por exemplo, evocam cores, quadros evocam sentimentos, e a

mera visão de alguém passando as unhas em um quadro-negro pode fazer com que ouçamos aquele ranger horrível.

Existem pessoas, entretanto, que literalmente sentem o sabor de formas ou veem as cores de notas musicais. Estas pessoas são chamadas de sinestésicas. As pistas de acessos visuais nem sempre mostram as sinestesias, embora, muitas vezes, alguém olhe fixamente para um ponto e este esteja sob forte influência emocional.

Filtros mentais

Já pensou se não filtrássemos as informações que chegam até nós? Já imaginou se fôssemos analisar tudo que nossos sentidos captam? Nossa mente teria que processar muito mais informações do que realmente precisamos. Mas, e se deixarmos escapar algo que realmente importa?

Nossa atenção é limitada. Porém, nosso inconsciente capta coisas que o consciente deixa escapar. Quando buscamos em nossa memória informações do inconsciente, as quais o consciente não conseguiu captar, para processarmos e, assim, analisarmos determinada situação, essa análise fica restrita ao que chamamos de crenças limitantes ou limitadoras. Nosso julgamento se limita às coisas que, desde pequenos, construímos e moldamos conforme o que é lógico e faz sentido para nós mesmos.

Isso não quer dizer que estejamos certos ou errados, estamos apenas limitados.

Crenças, percepções e interesses limitam a visão do mundo e do que são as pessoas, tornando-os previsíveis. A diferença não está no mundo, e sim, nos filtros que nós mesmos aplicamos sobre ele. Os filtros são necessários, pois são mapas dos nossos pensamentos e experiências que estão um nível abaixo da realidade.

Na hipnose, quanto menos filtros tivermos, melhor percebemos os sujeitos que estão ao nosso redor e o que eles nos mostram. Certamente, os mapas que eles têm são diferentes dos nossos e, assim como a linguagem corporal, devemos adaptar nossos mapas aos deles, para percebermos o mundo da mesma forma que eles. Assim, a comunicação e o entendimento ficam muito mais fáceis de serem estabelecidos.

Você já deve ter percebido que algumas pessoas falam sobre o mesmo assunto com pontos de vista completamente diferentes, certo? Ou mesmo, duas pessoas que passaram pela mesma experiência, chegarem a conclusões totalmente opostas, não é mesmo? Como pode uma pessoa que nunca viveu o que você viveu, ainda assim,

concordar com você? A resposta está em como damos significados às nossas experiências.

Imagine que você esteja numa roda de amigos, todos conversando sobre o mesmo assunto. Com quem você concorda? No que você volta a sua atenção? Do que, de fato, você se lembra?

Nossa atenção consciente é limitada, portanto, devemos selecionar as experiências sensoriais que vamos absorver. E isto é feito com base em crenças, experiências passadas, valores, preocupações, estados de consciência e muitas outras características físicas e psicológicas. Após absorvermos estas experiências é hora de interpretarmos o que foi selecionado. Além do que eu citei anteriormente, algumas dessas seleções serão baseadas no consciente coletivo e na cultura local. Por exemplo, se alguém cruzar os braços numa conversa, você pode achar que é um mecanismo de defesa contra o que está sendo dito. Porém, essa pessoa pode, simplesmente, estar procurando uma posição mais confortável para descansar seus braços.

*“O significado é dado pela pessoa que experimenta o evento.
Interpretamos tudo de maneira pessoal”*

Joseph O'Connor

Existe uma quantidade enorme de informação presente no mundo. Muitas dessas informações não são percebidas pelo nosso consciente. E, apenas, pouquíssimas dessas informações são processadas e armazenadas conscientemente. Dessas poucas informações, extraímos emoções, reforçamos crenças e fazemos suposições. Ao final de todo este processo, agimos.

De acordo com O'Connor, existem 3 formas de se evitar mal-entendidos:

Rastreie seu próprio raciocínio e questione se chegou a uma conclusão razoável com base no que viu e ouviu. Volte filtro acima para verificar se a experiência sensorial se conecta à conclusão a que chegou.

Em segundo lugar, torne seu próprio raciocínio claro. Diga à outra pessoa o que observou e as conclusões a que chegou como resultado. Também pode ser apropriado dizer a ela seus sentimentos quanto a isso. Descreva seu progresso pelo túnel para que ela possa compreender como você chegou à sua conclusão.

Em terceiro lugar, peça à pessoa que explique o raciocínio dela. Peça que descreva como chegou à conclusão. Isso verifica o funil de experiência dela para compreender como chegou à sua conclusão. Considere se pode aprender alguma coisa a partir da visão da pessoa.

“Você deve ser flexível para perceber diferentes significados e compreender o ponto de vista de outra pessoa”.

Joseph O'Connor

Linguagem hipnótica

A linguagem hipnótica é um conjunto de padrões utilizado para induzir alguém a um estado alterado de consciência e utilizar recursos do inconsciente para realizar mudanças desejáveis e solucionar problemas difíceis.

Este padrão foi modelado por Richard Bandler e John Grinder a partir do modelo Milton Erickson. A abordagem de Erickson foi muito mais permissiva que os estilos anteriores de hipnoterapia, utilizando-se de um método naturalista e flexível para a indução do transe, o qual trabalhava com o cliente e não no cliente. Sua abordagem variava dependendo do problema e da personalidade de cada um. Este modelo exige mais do hipnotista, pois não se pode usar o mesmo roteiro para todas as pessoas.

O modelo Milton consiste em coletar informações do sujeito através de perguntas e observação para descobrir o que queriam o que tipo de pessoa eram. Isso permite que o hipnotista adapte o método e a técnica a serem aplicados, afim de aumentar a eficiência do transe.

Erickson não conhecia a resistência, ele utilizava tudo que o sujeito dizia e fazia em favor da hipnose. Milton dizia que “resistência é apenas o resultado de não ser suficientemente flexível como terapeuta”. Ele acreditava que todos podiam entrar em transe. Desde então, demonstrou-se que, embora algumas pessoas consigam acessar este estado com mais facilidade que outras, entrar em transe é uma habilidade que se torna mais fácil com a prática. Estudos que mostram que algumas pessoas não conseguem entrar em transe, apenas mostram que essas pessoas não conseguiram entrar em transe com os métodos utilizados naquele estudo.

Introdução ao transe conversacional

Depois de ter lido e entendido todos os conceitos da hipnose conversacional, chegou a hora de você aprender como modular o estado de consciência. Para tal, é necessário que você entenda a estrutura da linguagem. Ela pode ser dividida em:

Estrutura Superficial – o que se fala ou se escreve; e

Estrutura Profunda – o que pensamos, nossos conceitos e nossas memórias.

Tudo o que falamos ou escrevemos parte de nossas experiências, do que percebemos sobre o mundo (sistemas

representacionais e portas de percepção). De acordo com os criadores da PNL – Richard Bandler e John Grinder – quando isso ocorre é chamado de derivação. Uma vez que percebemos o mundo, nós derivamos o que percebemos e trazemos de volta à superfície. Um exemplo disso poderia ser um filme: você vai ao cinema, assisti a um filme, o qual você acha muito bom. Quando pergunta o que o seu colega achou do filme, ele diz que não gostou, porque achou muito monótono. Neste caso, o processo de derivação do seu colega foi diferente do seu pelas experiências e preferências que ele foi construindo ao longo de sua vida, sendo processadas através de filtros de Omissão, Generalização e Distorção, que implica dizer que, quando fazemos o processo de derivação – trazendo algo da estrutura profunda para a superficial – algumas informações são perdidas ou distorcidas. (Se você não entendeu essa parte, leia de novo, até entender, pois ela é muito importante!)

Existe, também, o processo inverso, quando ouvimos ou lemos e tentamos buscar o significado das palavras e da linguagem, conectando a estrutura superficial (o que foi dito) à estrutura profunda (nossas memórias e experiências). Este processo se denomina busca transderivacional. Dessa maneira, as palavras funcionam como âncoras ou gatilhos para experiências guardadas na

estrutura profunda. Foi assim que seu amigo chegou a uma conclusão sobre o filme diferente da sua.

Se a linguagem for vaga o suficiente, pode fazer com que o sujeito faça uma busca transderivacional tão profunda, a ponto de se perder na mente inconsciente, gerando o estado de transe necessário a alteração (ou adequação) do estado de consciência propício à realização da hipnose.

Se eu pedir a você que se lembre do momento mais feliz da sua vida, você acha que todas as pessoas vão imaginar exatamente o mesmo momento? Isso é praticamente impossível! Com esse pedido, eu fui vago o suficiente para deixar que a pessoa se conectasse às suas memórias e experiências, resgatando sentimentos profundos sobre aquele momento, entrando num estado de adequação da consciência, moldando o estado emocional ao momento de felicidade que aquela experiência gerou. Incrivelmente, isso gera um estado de transe leve, mas estável o suficiente para ser aprofundado.

Isso acontece porque, ao pedir a você que se lembrasse do momento mais feliz da sua vida, você focalizou a sua atenção para dentro e, inconscientemente, completou o significado do que eu disse com as suas experiências.

As técnicas de indução ao transe conversacional consistem em provocar uma busca transderivacional no sujeito, induzindo um transe hipnótico. Quanto mais vaga for a mensagem, mais recursos inconscientes a pessoa terá que usar para completar os significados do que está sendo dito.

A seguir, serão apresentadas algumas técnicas de indução do transe conversacional.

Acompanhar e conduzir

Acompanhar e orientar faz parte da obtenção do Rapport. Respeitar e aceitar a realidade do sujeito faz com que a resistência ao transe diminua. Deve-se levar em conta que, para a hipnose, todas as respostas devem ser válidas e podem ser usadas. Para Milton Erickson, não havia sujeitos resistentes, apenas terapeutas inflexíveis.

Para acompanhar a realidade de alguém, o hipnotista deve entrar no mundo daquele sujeito, observando sua experiência sensorial: o que ele sente, ouve ou vê. Assim, será fácil para o sujeito seguir o que o hipnotista diz.

Aos poucos, o hipnotista deverá introduzir algumas sugestões para guiar o sujeito a um estado de interiorização, focando totalmente sua atenção para dentro

da própria mente. Tudo deve ser dito de forma geral, para que o sujeito complete o que é dito com suas próprias experiências. Não é necessário dar sugestões diretas do tipo: “Agora você fechará seus olhos e entrará em transe”. Ao invés disso, você poderá dizer: “Você pode fechar seus olhos sempre que sentir vontade e, quem sabe, até deixá-los fechados, se preferir. Desse jeito, é muito mais fácil você acessar um estado tranquilo e calmo como o transe”.

Com a atenção voltada para dentro, o sujeito aprofundará cada vez mais no nível de interiorização. A hipnose é a arte de utilizar a linguagem de maneira vaga o suficiente para que o próprio sujeito extraia o significado que lhe convém. “Não se trata de lhe dizer o que ele deve pensar, mas de não distraí-lo do estado de transe” – Joseph O’Connor.

Procurando o significado

O modelo Milton utiliza uma forma de construir frases cheias de omissões, distorções e generalizações a ponto de o sujeito necessitar preencher as lacunas com sua própria experiência. De maneira geral, o contexto é fornecido com o mínimo de detalhes. O hipnotista oferece a moldura para que o sujeito pinte a imagem, isto é, nós oferecemos os

caminhos que as pessoas devem trilhar, da maneira que elas acharem melhor.

Se eu te disser: “No passado você teve uma experiência importante, que pode ter mudado sua vida. Consegue revivê-la?”, certamente você encontrará algo, e quem sabe, até sentiu algo parecido com o que sentiu naquele momento. Não que eu conheça você, mas eu sei que, pelo menos, a maioria das pessoas já passaram por algo importante ao longo da vida. Talvez você não tenha percebido o que eu acabei de fazer – eu fiz você se interiorizar e buscar na sua própria mente uma experiência que fez você parar de ler o livro por alguns instantes. Esse tempo foi suficiente para que você entrasse em um transe bem leve, mas que poderia ser aprofundado em uma sessão de hipnose. (Aqueles que continuaram lendo o livro sem lembrar da experiência, não se preocupem, é normal).

A arte está em dar sugestões vagas, de maneira que a pessoa possa escolher a forma que lhe convém para aceitá-la.

Metáfora

Em PNL, metáfora é qualquer história ou figura de linguagem que implique em comparação. Podem ser simples comparações ou longas histórias ou parábolas. As

metáforas têm o objetivo de se comunicar indiretamente com o inconsciente.

Metáforas simples fazem comparações simples: claro como o dia; burro como uma porta; pálido como um cadáver. Metáforas complexas são histórias com vários níveis de significado. O objetivo da história é distrair a mente consciente, enquanto envia uma mensagem indiretamente para o inconsciente, a procura de significados e recursos.

A mente inconsciente trabalha com equivalências. Para se criar uma boa metáfora, a história deve conter elementos correlacionados aos elementos da solução do problema. Dessa maneira, deve existir uma equivalência de elementos entre a metáfora e o problema real. Assim, a metáfora vai repercutir no inconsciente e mobilizar os recursos inconscientes, fazendo a mente captar a mensagem e começar a fazer as mudanças necessárias.

Da mesma forma que uma boa música, as metáforas devem criar expectativa e, em seguida, satisfazer essa expectativa com o estilo da formulação da história. Soluções que possuem algum tipo de lacuna não são válidas – “... e, de repente, o gato de um salto e se libertou”. A mente não aceita lacunas, pois elas não têm significados (psico)lógicos.

Confusão mental

A confusão mental é uma das formas de se colocar alguém em transe hipnótico. Assim que a mente consciente recebe um overflow de memória, isto é, uma sobrecarga de informações, não é possível processar mais nenhum dado conscientemente, deixando a mente inconsciente aberta para absorver as memórias e aliviar a mente consciente.

Este processo leva um determinado tempo, que pode variar de pessoa para pessoa. A confusão mental pode ser causada por várias informações recebidas, como uma série de comandos que tentam ser processados conscientemente ou, até mesmo, uma única pergunta que não possua uma resposta simples, na qual a mente consciente necessite acessar a mente inconsciente atrás de memórias que levem a alguma resposta.

A confusão mental pode ser descrita em 4 etapas básicas:

- Concentração;
- Indução;
- Confusão; e
- Sugestão.

Concentração

Como toda hipnose, a confusão mental necessita que a atenção do sujeito esteja totalmente voltada ao hipnotista. A melhor maneira de confundir uma pessoa é fazendo-lhe perguntas. Perguntas, em geral, tem a capacidade de direcionar a atenção da pessoa. Perguntas ambíguas tem a capacidade, também, de confundir ainda mais a pessoa.

Indução

Como o estado de transe acontece quando a atenção de um indivíduo está totalmente voltada para os pensamentos internos, é necessário que as perguntas descritas no item anterior cumpram este requisito. Estas perguntas devem estimular a imaginação do sujeito, afim de desviar a atenção do mundo externo para o mundo interno da pessoa – a mente.

Confusão

É nesta etapa que a indução por confusão mental se diferencia da hipnose conversacional padrão. Como dito anteriormente, a confusão mental utiliza do aumento da atividade mental para colocar o sujeito em um estado de automaticidade, isto é, ele deixa de raciocinar por alguns instantes para tentar escapar da confusão. É neste momento que a pessoa entra em um transe superficial que deve ser aprofundado para se tornar estável.

É possível, também, utilizar de sugestões indiretas para induzir um estado semelhante no sujeito. Um exemplo disso seria “com licença, eu estou confuso, você poderia me explicar como eu faço para chegar em tal lugar?”, ou mesmo “isso tudo é muito confuso, tão complicado que pareço estar perdido”. Dessa maneira, a pessoa vai receber, indiretamente, a ideia de confusão, também utilizada na hipnose ericksoniana.

Sugestão

Esta sugestão, na verdade, é uma finalização da indução. Quando o sujeito já está totalmente confuso, é hora de colocá-lo em transe. Sendo assim, a sugestão serve apenas para ajudar o sujeito a sair da confusão, entrando num estado de relaxamento mental. Pode-se utilizar comandos como “durma” ou “relaxe”, acompanhados de um aprofundamento rápido para estabilizar o transe.

Capítulo 6

Introdução à Programação Neurolinguística

Tópicos

Efeito de Ancoragem

Mente inconsciente

O modelo Milton

Procurando um significado

Ressignificação

Efeito de Ancoragem

O efeito de ancoragem é um viés cognitivo que descreve a comum tendência humana para se basear de forma intensa, ou de se "ancorar", a uma característica ou parte da informação recebida, quando em processo de tomada de decisão. Dito de outra forma, designa a dificuldade de alguém em se afastar da influência de uma primeira impressão.

Em programação neurolinguística, ancoragem é um processo que associa inconsciente e automaticamente uma reação interna a um estímulo exterior.

Este efeito está relacionado ao pensamento humano como um todo, moldando e lapidando as opiniões das pessoas através de suas experiências. Muitas vezes, o efeito ancoragem se dá pelo inconsciente para se realizar tomadas de decisões de maneira automática.

Para realizar a ancoragem, é preciso identificar o estado emocional que desejamos ter. O desejo mais comum é voltar para o estado de tranquilidade, bem-estar, paz ou um estado de alegria ou euforia. Queremos mudar logo do negativo para o positivo. O importante é se concentrar no que realmente queremos e não no que não queremos. Se pensarmos “não quero ver um gato amarelo”, certamente nosso cérebro cria a imagem de um gato amarelo. Para você não pensar em alguma coisa, primeiro, você precisa pensar no que você não quer pensar. Por exemplo, seria um erro dizer “não quero ficar nervoso”, porque o cérebro deveria, primeiro, pensar em como é estar nervoso, para, só então, pensar em como não chegar nesse estado. Uma sugestão é você mudar a negação - não quero ficar nervoso - para “quero ficar tranquilo”.

Na hipnose, o efeito de ancoragem significa a resposta a um estímulo externo, muitas vezes sugerido pelo hipnólogo. Um exemplo disso poderia ser: “Toda vez que eu disser a palavra ‘durma’ e estalar os dedos, você volta para este estado de relaxamento profundo”. Isto pode ser dito durante o processo de indução, para que o sujeito acesse o transe de forma rápida. Este processo é, também, conhecido como “instalação de signo-sinal”. O signo-sinal nada mais é do que uma âncora de reindução ao transe.

Todo e qualquer estímulo externo pode ser usado como efeito de ancoragem para o hipnotizado, a fim de ele realizar quaisquer sugestões previamente aceitas. Esta técnica também é utilizada para o “presente hipnótico” que, como exemplo, pode-se citar: “Toda vez que você tocar com a mão esquerda no centro do peito, você sentirá um forte sentimento de confiança tomando todo o seu ser”.

Tudo que é falado na hipnose e na Programação Neurolinguística é apenas uma abstração de um processo neurológico, que acontece a nível celular no cérebro de cada um de nós. Tal processo consiste em ativar determinadas regiões do cérebro através da utilização da linguagem verbal ou não-verbal.

Cada região do cérebro é responsável por determinadas tarefas específicas, conscientes ou inconscientes. Sempre que uma região é ativada, uma série de pulsos eletroquímicos percorrem uma rede neural, realizando sinapses nervosas ligando as áreas responsáveis pela tarefa em execução. Por exemplo, quando você decide levantar um braço, antes de, efetivamente, levanta-lo, um pulso elétrico percorre seu córtex frontal, o córtex motor, a medula espinhal, chegando até o músculo e, então, ele poderá contrair as fibras para que se movam até a posição determinada (vide capítulo 2).

Esses conglomerados de redes são formados a medida que surge um pensamento, com qualquer finalidade, seja comportamental, motor, linguístico, etc., e é reforçado sempre que é repetido. Além disso, essa rede se interliga a outras redes relacionadas com este mesmo pensamento e, também, se fortalecem a medida que são estimuladas. Se uma dessas redes é ativada, as redes que estão interligadas a esta sofrem uma pré-ativação, para tornar o fluxo sináptico mais rápido e eficaz. Essa pré-ativação é o que chamamos de ancoragem na PNL.

Além da repetição, um conglomerado pode já nascer forte, caso seja vinculado com algum tipo de rede já

fortalecida, como é o caso das emoções. Nós passamos a vida inteira tendo emoções, as redes que ligam as regiões que dão origem a esses conglomerados já estão consolidadas. Sendo assim, caso uma nova rede se forme interligada a este tipo de conexão, esta acaba sendo fortalecida.

Mente inconsciente

O “inconsciente” é qualquer coisa que não esteja no consciente, no momento presente. Recorrer ao inconsciente é como viajar no passado, ou mesmo, viajar para o futuro, mesmo que ele ainda não exista – ou nunca vá existir. O inconsciente, assim como o consciente, não é um lugar ou uma região palpável, mas sim, um processo.

O funcionamento desse processo pode ser, resumidamente, explicado da seguinte forma:

Os dados chegam até nós pelas portas de percepção;
São analisados e processados na mente consciente;
O consciente transforma esses dados em informações,
de acordo com nossos filtros;

Essas informações são armazenadas em forma de memória no inconsciente e aguardam até serem resgatadas quando necessário; e

Uma vez que há o resgate desta memória ao consciente, este reprocessa a informações, gerando novos resultados.

Observe a frase a seguir:

“O processo de pensamento é inconsciente. A percepção deste processo que é consciente”

Joseph O'Connor

O que a frase acima quer dizer? Ela diz que nós só percebemos uma pequena parcela dos nossos pensamentos e, raramente, sabemos como eles são iniciados. Você já percebeu como uma conversa entre amigos sai de um assunto e vai parar em outro completamente diferente e independente do primeiro?

O inconsciente contém todas as nossas memórias. Isso significa dizer que tudo que nós vemos, ouvimos, sentimos e percebemos está gravado e registrado lá. Muitos destes “arquivos” estão inacessíveis de forma consciente, isto é, estão reprimidos, seja por crença, trauma ou interesse.

As habilidades, inclusive, encontram-se no inconsciente. Aqui, eu proponho um teste: tente caminhar de forma consciente, pensando em cada passo que você vai

dar, cada movimento que você fará com suas pernas, braços, tronco, cabeça, olhos, tudo! Observe tudo!

Se você fez o teste proposto, você percebeu o quanto é difícil fazer isso. E, da mesma forma que caminhamos de forma inconsciente, todas as nossas outras habilidades, como tocar um instrumento, andar de bicicleta, dirigir um carro, jogar um esporte, acontecem de forma inconsciente. Toda a mudança ocorre de forma inconsciente. Em algum momento, quando estivermos prontos, perceberemos esta mudança e tomaremos consciência dela.

A nossa vida oscila entre a mente consciente e a mente inconsciente o tempo todo. Uma vida saudável tem um equilíbrio dessa oscilação.

O modelo Milton

Pode-se dizer que o metamodelo é o espelho do modelo Milton. Enquanto o modelo Milton transforma a comunicação em uma linguagem mais geral, abrangente e vaga, o metamodelo busca o oposto, tornando-a mais específica.

Abaixo segue uma tabela comparativa entre os dois modelos (O'CONNOR, 2003), que podem ser utilizados na hipnose conforme o caso do sujeito.

O modelo Milton foi criado para adaptar a linguagem à realidade do sujeito, sendo assim, ela será vaga o suficiente para significar o que for que se deseja que signifique. Isso dá ao ouvinte a maior quantidade de escolha possível sobre uma estrutura profunda e experiência sensorial que se iguale às palavras.

Os padrões do Modelo Milton são projetados para oferecer diversas escolhas ao sujeito, bem como, alguns deles darão ao sujeito o acesso ao inconsciente de uma maneira que não seja interpretada como ordens. O sujeito vai escolher a forma como entrará em transe, como uma hipnose mais permissiva.

O metamodelo	O modelo Milton
Segmenta a linguagem para cima, tornando-a mais específica	Segmenta a linguagem para baixo, tornando-a mais geral
Move-se da estrutura profunda para a estrutura superficial, desafiando deleções, distorções e generalizações	Move-se da estrutura superficial para a estrutura profunda, gerando deleções, distorções e generalizações
Preocupa-se com trazer experiência e significado para o consciente	Preocupa-se com os recursos inconscientes
Lida com os resultados de uma busca transderivacional	Provoca uma busca transderivacional
Lida com meios precisos	Lida com compreensões gerais
Acessa a compreensão consciente	Acessa recursos inconscientes

Postulados conversacionais

Postulados conversacionais são uma forma de acessar um nível mais profundo no inconsciente, fazendo o sujeito responder superficialmente com um “sim” ou um “não”. Na verdade, não importa o que o sujeito responderá, o que importa é ele imaginar e se aprofundar nessa imaginação e, conseqüentemente, sendo estimulado a se emocionar com aquela sugestão inicial.

“Você pode imaginar uma situação em que você se sentiu bem?”

“Você consegue se sentir relaxado, como se pudesse dormir agora?”

“Você percebe que isso faz você se sentir cada vez mais leve?”

Perguntas finais

A pergunta final é o acréscimo de uma pergunta a uma afirmação ou sugestão. Se feitas da maneira correta, você pode conseguir o que se chama de “conjunto de sim” – ou yes set – no qual a pessoa que responde se acostuma a concordar, induzindo-a a concordar com sugestões futuras.

“Você pode relaxar, não pode?”

“Isso foi fácil, não foi?”

“Dessa maneira seria fácil entrar em transe, certo?”

Negações

Deve-se ter cuidado a usar negações! A mente tende a não compreender o uso da palavra “não”, por se tratar de algo abstrato. Para não pensar em algo que foi sugerido, primeiro ela deve pensar naquilo, só depois ela negará. Por exemplo:

“Não pense num carro azul.”

Se você é como a maioria das pessoas, certamente você pensou num carro azul ao ler a frase acima. Mas eu mandei você fazer exatamente o contrário. Eu mandei você NÃO pensar. Mas, por que pensamos em algo que não queremos pensar, mesmo forçando nossa mente a não pensar? Simples: a mente não consegue entender a palavra não. Outro exemplo para isso seria:

“Não pense no que você está fazendo agora.”

Novamente você foi induzido a pensar no que eu queria que você não pensasse. Dessa maneira, você pode sugerir que a pessoa entrará em transe apenas negando essa informação. Porém, como eu disse no início, cuidado ao usar essa técnica, pode não dar certo!

Procurando um significado

E seu eu dissesse que aconteceu uma coisa muito importante que mudou o rumo da sua vida? Não digo o que é. Mas, certamente você vai procurar na sua mente algo que tenha feito você chegar aonde você está agora. Isso é feito inconscientemente. Pois, conscientemente, você levaria uma eternidade raciocinando qual evento passado seria mais importante para que tenha mudado o rumo da sua vida. E por que isso acontece?

Toda a mente é repleta de memórias e lembranças sobre o que aconteceu, o que vivemos, o que ouvimos, o que vimos e o que sentimos. Todas as essas memórias estão interligadas e inter-relacionadas. Quando eu disse que **algo** muito importante aconteceu na sua vida, eu não especifiquei o que era - até porque eu não teria como saber o que aconteceu. Foi uma afirmação extremamente vaga, mas que fez você pensar sobre a sua vida. O resultado desse processo fez retornar uma memória que preencheu aquela frase, dando significado a afirmação.

O que somos é o resultado que fomos. Nossas experiências passadas dão significado às nossas experiências presentes, levando em consideração nossos mapas e realidades. E você acha que todos tivemos as mesmas

experiências? Lógico que não! As pessoas preenchem as lacunas com as experiências que elas tiveram, dando significados diferentes sobre uma mesma afirmação.

Faça a experiência de perguntar a um amigo o que aconteceu de tão importante que mudou o rumo da vida dele. Garanto que não será a mesma resposta que você deu. Quando inserimos expressões do tipo *algo* ou *alguém*, ou *generalizamos uma situação*, estamos deixando lacunas para que as pessoas preencham a afirmação com as próprias experiências. Para a hipnose e para a PNL isso é ótimo, pois queremos que a experiência seja pessoal. Agora, para dar uma explicação para seu chefe, no trabalho, já não acho uma boa ideia.

Brincadeiras à parte, na hipnose, as instruções vagas transformam-se em experiências pessoais, porque a pessoa vai ser obrigada a completar essas instruções com as próprias experiências. Isso vai ser útil quando o terapeuta quiser dar um novo significado a uma situação que tenha sido interpretada de modo a machucar o emocional do cliente. Essa técnica se chama RESSIGNIFICAÇÃO, que consiste em transformar o significado de uma experiência, levando em consideração um ponto de vista até então inexplorado.

Ressignificação

Todas as coisas possuem significado. Porém, este significado nos é ensinado a partir da nossa cultura, das crenças e experiências das pessoas que nos ensinam. Por exemplo, antigamente, os cometas tinham um significado ruim, dependendo da cultura. Hoje, nós sabemos que eles são corpos celestes que nada tem a ver com pragas ou morte na sociedade.

As metáforas são instrumentos de resignificação. Elas sempre transformam o significado daquela história que estamos contando. Exemplos disso são piadas e contos de fadas.

Na piada, tudo começa normalmente, a história inicia com padrões naturais e apenas no desfecho é que a história se transforma completamente, fugindo dos padrões. É isto que torna a piada engraçada. Já no conto de fadas, aquilo que parecia ser algo ruim se transforma em algo bom. Como alguém que como uma maçã envenenada pode se dar bem no final? (Branca de Neve e os Sete Anões). Ou um monstro que se apaixona por uma bela garota é, na verdade, um príncipe que precisava encontrar a bondade no seu coração (A Bela e a Fera).

Para se ressignificar uma história é necessário criar um contexto. A maioria dos comportamentos tem alguma utilidade. Talvez, em um determinado momento, aquele comportamento específico não seja o mais adequado àquela situação. O que você precisa fazer é encontrar a situação que aquele comportamento se encaixa para, assim, poder ressignificá-lo. Por exemplo, perder o emprego é uma experiência extremamente desagradável e pode ser considerado algo muito ruim; porém, a pessoa que está passando por essa situação pode perceber uma chance de mudar de vida e recomeçar, como foi o caso de um rapaz que, ao perder o emprego, encontrou uma forma de fazer o que gostava e ainda ganhar muito dinheiro com isso, melhorando muito seu estilo de vida.

“O que era apropriado para a criança não tem mais nenhuma utilidade para o adulto” (O’CONNOR 1995) é o que explica a maioria dos comportamentos infantis que alguns adultos possuem. Tais comportamentos estão gravados no inconsciente e o adulto resgata na mesma forma como se fosse uma criança. Neste caso, o que o terapeuta deveria fazer era ressignificar este comportamento para adequá-lo à vida adulta.

Ressignificar é dar um novo significado a um determinado objeto ou uma situação. O processo de ressignificação pode ser automatizado se a pessoa passar a ter uma crença diferente do habitual sobre o objeto. Isso implica dizer que você deve mudar a sua crença a respeito do que você deseja ressignificar. Algo que, até aquele momento, na sua cabeça, era impossível acontecer, agora passar a ser possível e, conseqüentemente, exequível.

Logicamente, tudo isso deve ser feito dentro dos padrões naturais. Mas, se mesmo assim, você insiste em desafiar a natureza, você precisa dispor de ferramentas que o auxiliem a fazê-lo. Por exemplo, voar. Todos nós sabemos que o homem, por si só, não consegue voar. Entretanto, foi pensando nisso que hoje nós temos as aeronaves. Um pensamento desafiador, praticamente impossível, que deu origem a algo extremamente comum na atualidade.

Exemplo de Ressignificação

Um famoso exemplo de ressignificação, mostrado pelo Dr. Richard Bandler em seu livro RESIGNIFICANDO, é de um pai que reclamou que sua filha era muito teimosa e que não fazia o que ele mandava. Em um determinado momento, Bandler disse ao pai que isso era bom. Pois, caso sua filha obedecesse a todos os homens, ela poderia ser submissa a um determinado homem com más intenções. Neste

momento, o pai chega a se emocionar e concorda com a afirmação. Deste então, ele tem tratado a filha com mais paciência e carinho.

Ressignificando o contexto

Não é novidade que alguns adultos agem como crianças em determinadas situações, não é mesmo? Já pensou em ir para uma reunião de negócios usando calção de banho? Ou melhor, já pensou em ir à praia usando terno, sapato e carregando uma pasta de couro? Pois é, bem estranho isso, concorda?

Quando temos algum comportamento que esteja fora de determinados contextos, a situação pode ficar esquisita. Não existe um comportamento errado; o que existe é um comportamento que esteja fora do contexto adequado. Se você acha que o comportamento atual não se encaixa nos padrões do contexto, você deve se perguntar duas coisas. Primeiro, *onde este comportamento seria útil?* Segundo, *onde este comportamento seria positivo?*

Agir como criança é positivo quando estamos brincando numa roda de amigos, num momento de descontração. Não seria nada adequado agir como criança na frente do seu chefe, numa reunião com todos os

diretores à mesa. *Agir como criança é errado?* Como eu disse, depende do contexto.

O comportamento fora do contexto externo pode ser gerado por um nível de interiorização que cria um contexto interno, que faz o sujeito agir conforme o que está em sua mente, negligenciando a situação como um todo. Para que isso se altere é preciso perceber a situação vista de fora.

Se você for o terapeuta, seu papel é ajudar seu cliente a perceber a mudança de comportamento, encontrar o motivo e adequar o comportamento ao contexto presente.

Ressignificando o conteúdo

O conteúdo é o significado do contexto. Este significado depende da experiência da pessoa que está vivendo a situação. Se a pessoa concentra sua atenção em coisas ruins, o significado daquela situação será ruim; se ela concentra sua atenção com coisas boas, o significado também será bom.

Faça o teste, pegue uma pessoa que você não goste muito e procure os pontos positivos dela, ignorando todos os outros pontos negativos. Caso algum ponto negativo venha a sua cabeça, transforme-o em um ponto positivo - eu sei que você consegue fazer isso. Depois de cinco

minutos concentrando sua energia em procurar aspectos positivos de uma pessoa que você não gostava muito, você já consegue perceber a mudança do sentimento que você tinha por ela. Esse sentimento é o significado daquele contexto, isto é, o sentimento é o conteúdo.

Isso não vai servir apenas para encontrar pontos positivos, serve para encontrar pontos negativos também. Sei que a maior parte das pessoas busca “melhorar” os aspectos de outras pessoas ou de alguns contextos. Mas, existem situações em que precisamos encontrar os pontos negativos e focarmos neles. Por exemplo, se existe uma pessoa próxima que está lhe fazendo mau, mas você não consegue afastar-se porque você tem algum sentimento por ela, este é o caso para você se apegar nos pontos negativos.

Se você for o terapeuta, busque a motivação do seu cliente em focar-se nos pontos positivos - ou negativos, dependendo da situação - e ajude-o a dar um novo significado à experiência que ela tem daquela situação.

Capítulo 7

Hipnose Clássica

Tópicos

Pre-talk

Loop hipnótico

Pseudo-hipnose

Métodos de indução ao transe hipnótico

Aprofundamento

A Indução de Dave Elman

E se nada funcionar?

O que é ab-reação e como lidar com isso

Ressaca hipnótica

Estado Esdaile

Temas para hipnose de palco

A Hipnose Clássica consiste da utilização de técnicas padronizadas para induzir uma pessoa ao estado de transe hipnótico. O padrão de técnicas adotado na Hipnose Clássica trabalha progressivamente o estado de concentração do sujeito, levando-o a imergir continuamente no que é proposto pelo hipnotista, até que não haja mais

nenhuma resistência, por parte do sujeito, em aceitar as sugestões propostas.

A hipnose clássica possui um roteiro característico:

Rapport

Pre-Talk

Pseudo-hipnose

Indução hipnótica

Sugestões hipnóticas

De-hipnotização

Estes passos podem variar conforme a necessidade e a adaptação do sujeito à hipnose. Portanto, às vezes, não é necessário seguir, à risca, todos os passos.

Caso você esteja começando, sugiro iniciar por esse roteiro até pegar prática. Com o tempo, você vai entender que a hipnose deve ser moldada para cada tipo de sujeito.

Você também pode misturar a hipnose conversacional à hipnose clássica. Não é necessário se prender a um único tipo ou uma única modalidade de hipnose. Você tem que se adaptar a forma como o sujeito responde à hipnose.

De acordo com Dr. José Carlos Oliveira, psicoterapeuta e autor dos livros "É POSSÍVEL, EU SOU CAPAZ" e "O SEMEADOR DE METÁFORAS", a ciência vem estudando

intensivamente o uso da Hipnose em diversas áreas, e concluiu e comprovou que esta ferramenta pode ser utilizada para auxiliar em alguns tratamentos, como por exemplo:

Diminuir e neutralizar a dor física (inclusive em partos);

Diminuir e tratar a depressão;

Diminuir e tratar a ansiedade;

Diminuir e tratar traumas, medos e fobias;

Melhorar a autoestima;

Melhorar sua concentração;

remover distúrbios emocionais;

Melhorar as noites de sono;

Ajudar você a emagrecer (mais rápido do que o normal);

Diminuir e remover o estresse;

Diminuir e remover frustrações;

Tratar vícios com drogas, álcool, cigarros etc.

Lembrando que a hipnose, em si, serve somente para induzir a pessoa num estado de adequação da consciência, para que ela possa aceitar mais facilmente o que é proposto no tratamento.

A Hipnose também tem ganhado terreno na ciência forense/criminalística, devido a capacidade de ampliar a

memória das vítimas e remover algum possível choque causado pelo ocorrido. Assim, é possível obter um quadro completo da cena do crime, às vezes, com detalhes impressionantes. Isso permite com que sejam feitas avaliações únicas do que uma pessoa realmente sabe, pois envolve o seu inconsciente no processo.

Lembre-se de praticar! Aprenda os conceitos e utilize-os.

Pre-talk

O *pre-talk* é a parte mais importante da sessão de hipnose. Esta é a oportunidade de educar o sujeito sobre hipnose e dissipar qualquer medo que ele possa ter, sempre focando em obter a maior quantidade de informações a respeito do indivíduo que será hipnotizado.

O medo da hipnose, a falta de crença de que a hipnose é real, ou uma crença de que uma pessoa em particular não pode ser hipnotizada, podem interferir na hora da prática. Equívocos sobre a hipnose pode levar uma pessoa a acreditar que não foram hipnotizados, mesmo tendo sido.

É importante abordar estas questões antes de iniciar uma sessão de hipnose. Isso é chamado *pre-talk*. Aqui estão alguns pontos que podem ser abordados durante o *pre-talk*:

A hipnose é um estado que ocorre naturalmente; as
pessoas estão em transe várias vezes ao dia;
O hipnotizador não controla a mente do sujeito;
Ninguém faz o que não queira fazer;
A hipnose é um estado de maior consciência;
O sujeito provavelmente vai sentir como se estivesse
acordado, sendo capaz de ouvir tudo o que é dito;
A hipnose acessa o poder da mente inconsciente; e
O sujeito pode entrar em transe sentado, em pé,
deitado, com os olhos abertos com os olhos fechados, do
jeito que ele achar melhor.

Deve-se lembrar que o *pre-talk* não é apenas para tirar
as dúvidas do sujeito que será hipnotizado. Serve,
principalmente, para o hipnotista conhecer um pouco mais
sobre as características da pessoa. Um dos principais fatores
que levam ao transe de qualidade é a capacidade de
reconhecer padrões de comportamento do sujeito.

Um exemplo disso seria saber qual o melhor tipo de
indução utilizar com cada pessoa. Cada mente funciona de
uma forma, portanto é impossível definir o melhor padrão
de indução, isso vai depender da preferência de cada um.
Por exemplo, existem pessoas que são mais auditivas,
então, uma boa conversa (narrativa) pode ser usada como
forma de indução ao transe mais eficiente. Já outras pessoas

se assustam com mais facilidade; uma indução de choque seria mais recomendada para esses casos. Uma pessoa que se perde com facilidade no tempo e espaço poderia ser induzida com uma confusão mental, por exemplo. Não existe uma fórmula mágica para saber deduzir qual o melhor tipo de indução, isso deverá ser observado pelo hipnotista no *pre-talk*.

“Pre-talk é uma conversa prévia sobre o que você fará em seguida, gerando e/ou criando expectativa no sujeito, deixando-o predisposto a seguir suas próximas instruções”.

Samej Spenser

Luiz Souza, em seu livro OS SEGREDOS DA HIPNOSE CONVERSACIONAL, cita que tudo depende do contexto. Em seu exemplo, “em uma luta entre um jacaré e um urso, quem você acha que venceria? Neste caso, depende do contexto. Por exemplo, se for na água, é provável que o jacaré vença. Se for na terra, é provável que o urso vença. Portanto, depende sempre do contexto”.

Em suma, *pre-talk* é uma conversa com o objetivo de preparar a mente do sujeito para a hipnose, colocando a pessoa num estado emocional adequado, antes de prosseguir com a comunicação.

“Trata-se de conduzir os pensamentos e criar um contexto mental favorável à sua mensagem”

Luiz Souza

Ideia de *pre-talk*

A seguir, será apresentado um modelo de conversação para *pre-talk*, o qual é utilizado um padrão comportamental:

“Alguns de vocês talvez nunca tenham sido hipnotizados formalmente. Você deve saber que experimentamos o estado de hipnose todos os dias. Enquanto estamos caminhando pela manhã e nos entregamos aos nossos pensamentos, com a atenção voltada para o mundo interior, ali, naquele exato momento, estamos em um estado de transe. E quem são as pessoas que melhor acessam este estado? Quem são as pessoas mais sensíveis à hipnose? Pessoas inteligentes, pessoas de caráter, pessoas que valorizam a própria imagem, pessoas de auto-estima equilibrada e pessoas que usam a imaginação de uma forma incrível...”

Note que se o sujeito não se entregar à hipnose posteriormente, ele está negando todas as qualidades citadas acima no *pre-talk*. Ninguém quer mostrar aos outros, publicamente, que não é inteligente ou que não tem caráter.

Essa é uma boa saída, principalmente quando o sujeito está tentando desafiar o hipnotista.

Loop hipnótico

A pseudo-hipnose utiliza a IMAGINAÇÃO para provocar uma REAÇÃO FISIOLÓGICA automática. No entanto, o hipnotista dá ao sujeito a impressão de que essa reação não foi automática, mas fruto da sugestão. Após passar pela EXPERIÊNCIA, o sujeito passa a acreditar que a hipnose está acontecendo. Ao se estabelecer no sujeito essa CRENÇA, ele fica mais suscetível às novas sugestões, que provocam novas reações fisiológicas e mantêm o ciclo. Ao garanti-lo, é possível provocar até mesmo alucinações, sem a necessidade de se induzir o sujeito ao transe hipnótico profundo.



Para que esse ciclo ocorra, é essencial que a comunicação entre o hipnotista e o sujeito seja eficaz. No entanto, ao comunicar-se verbalmente, há muito mais envolvido do que apenas as palavras. O tom de voz, a modulação do timbre e até mesmo a linguagem corporal são partes essenciais do processo. A seguir, teremos alguns roteiros de pseudo-hipnose e de sugestões não hipnóticas. Ainda que seja inviável transmitir plenamente todos esses elementos em um texto escrito, vamos utilizar alguns recursos para facilitar o entendimento de todas as variáveis.

Existe uma técnica, desenvolvida por Milton Erickson, chamada de Yes Set ou Truísmo, que consiste em afirmar um ou mais fatos irrefutáveis à pessoa. Em seguida, citar uma outra afirmação na qual você cita o que quer obter, mesmo que seja algo sem qualquer conexão lógica com a primeira afirmativa. Ao interpretar as primeiras afirmativas como sendo verdadeiras, existe uma tendência natural do cérebro de aceitar a afirmação seguinte.

A seguir, será apresentada uma lista com exemplos de afirmativas simples que serão indiscutíveis, no caso de uma hipnose de rua:

Você está em pé/sentado agora, não está? Estou.

*Neste momento, nós estamos conversando sobre hipnose, certo?
Certo.*

Certamente, você está na rua. Não é verdade? É verdade...

*Você pode perceber que o sol está brilhando/está nublado/está
chovendo neste momento, não é mesmo? É mesmo...*

Além dessas afirmativas de observação, pode-se inferir outras mais complexas, como as que são apresentadas a seguir:

Você já se imaginou num emprego melhor, certo? Sim, claro!

Você já percebeu como nosso dia fica melhor se a gente abre um sorriso? Nossa, é mesmo!

Você quer uma qualidade de vida melhor, não quer? Sim. E quem não quer, não é verdade? É verdade! – Neste caso, é possível conseguir duas respostas sim de uma vez.

Durante a hipnose, pequenos comandos podem ser executados, afim de observar se o Yes Set foi alcançado. Como por exemplo:

Junte seus pés;

De um passo para frente; e

Estique os braços. Agora, abaixe o esquerdo.

Quando o sujeito responde a estes pequenos comandos, a probabilidade de ele responder aos próximos aumenta consideravelmente.

Pseudo-Hipnose

De acordo com o mentalista e hipnólogo Marcio Valentim, Pseudo Hipnose é um conjunto de técnicas simples usado para simular uma hipnose legítima.

Estas técnicas incluem movimentos de respostas fisiológicas que dão a impressão de estarem funcionando devido a hipnose. A partir destas respostas, o sujeito passar a acreditar mais no poder de sua mente, aumentando a probabilidade de sucesso da hipnose legítima.

Efeito ideomotor

Antes de continuar, quero apresentar um conceito extremamente importante, que é a base da pseudo-hipnose: o efeito ideomotor.

O efeito ideomotor é o resultado do pensamento sobre o corpo, produzindo movimento aparentemente involuntários (MEDINA, 2016). O que caracteriza o efeito ideomotor é a influência da sugestão devido a anatomia do corpo humano.

Um exemplo disso seriam os dedos magnéticos, onde os dedos vão se atrair automaticamente, mesmo sem sugestão alguma. Então, por que damos a sugestão e ela parece funcionar tão bem? A resposta é simples: porque os dedos possuem ligamentos que fazem com que eles se atraiam, mas, por causa da sugestão de atração, a pessoa passa a acreditar que eles se atraem pelo hipnotista e não pela anatomia da sua própria mão. É isso que faz a pseudo-hipnose funcionar tão bem.

A pseudo-hipnose não depende de uma pessoa estar hipnotizada, depende apenas dela possuir a anatomia certa para aquela sugestão.

Bom, dito isto, vamos ao que interessa! A seguir, serão apresentadas algumas rotinas de pseudo-hipnose:

Dedos Magnéticos

Por causa da anatomia das mãos, boa parte das pessoas vão sentir um leve desconforto em deixar somente os dedos indicadores separados, enquanto todos os outros dedos estão entrelaçados. Por isso, essa pseudo-hipnose é extremamente eficiente e podem dar uma certa confiança ao hipnotista. A seguir, um exemplo de rotina para Dedos Magnéticos:

Junte seus pés. Estique seus braços. Junte as mãos e entrelace os dedos. Isso mesmo, agora, levante os indicadores e separe-os, de forma ficar um espaço entre eles.

Concentre-se apenas nesse espaço vazio. E imagine uma atração magnética bem forte entre esses dedos. São imãs muito poderosos, que atraem os dedos à medida que você relaxa.



Perceba que esses dedos vão se aproximando à medida que você relaxa. E quanto mais os dedos se atraem, essa força se torna ainda maior.

E esses dedos vão se aproximando... se aproximando... e, em algum momento, eles podem querer se tocar.

A partir daqui, pode-se partir para uma hipnose de dedos colados, dependendo da resposta ao exercício.

E quando eles se tocarem, perceba que eles ficam completamente grudados. E quanto mais você tenta soltar, mais colados eles vão ficar... mais colados... mais colados... Totalmente colados!

Agora, tenta soltar, mas não consegue! Tenta soltar, mas não consegue! Isso, pode parar de tentar.

Para descolar os dedos do sujeito, pode-se dizer “E quando eu bater palmas, os dedos vão descolar”, ou “estalar os dedos”, ou simplesmente dizer que ele vai descolar os dedos.

Perceba que não é necessário desafiar a pessoa a soltar os dedos. Você simplesmente pode deixar que o sujeito descubra por si próprio que os dedos estão colados - o efeito é maior!

Mãos Coladas/Olhos Colados

Essa pseudo-hipnose também utiliza a anatomia das mãos para chegar ao resultado esperado. Algumas pessoas podem ter dor nas mãos, então, é necessário que se pergunte se o sujeito sente algum tipo de dor nas mãos ou nos dedos antes de fazer esta pseudo-hipnose. A seguir, um exemplo de rotina para Mãos Coladas:



Junte seus pés. Levante os braços até ficarem na altura dos olhos. Junte as mãos e entrelace os dedos. Isso mesmo, agora, posicione as mãos de forma as palmas ficarem voltadas para fora. Agora, estique os braços. Estique bem os braços.

Isso, muito bem. Agora, concentre-se apenas em um dedo da mão. E imagine uma cola muito poderosa caindo entre seus dedos. Enquanto você fixa o olhar apenas nesse dedo, a cola vai escorrendo em todos esses dedos.

Perceba que quanto mais o braço estica, mais colado fica. E agora, eu vou fazer uma contagem de 1 até 5 e, somente no 5, você tenta soltar, mas não consegue.

1... E a cola vai secando e os dedos vão colando cada vez mais.

[Enquanto avança na contagem, aumente a autoridade na fala]

2... A cola seca cada vez mais, e esses dedos vão ficando ainda mais colados.

3... Esses dedos já estão colados. A cola está cada vez mais seca. Quanto mais tenta soltar, mais colado fica.

4... Quanto mais o braço estica, mais colado fica.

5... Tenta soltar, mas não consegue! Tenta soltar, mas não consegue! Isso, pode parar de tentar.

A partir daqui, pode-se partir para uma hipnose de olhos colados, dependendo da resposta ao exercício.

Agora, feche os olhos e, quando eu estalar os dedos, perceba que essa cola vai sair dos seus dedos e vai para esses olhos. E quanto mais você tenta abrir os olhos, mais colados eles ficam... Mais colados... Mais colados... Totalmente colados!

Agora, tenta abrir, mas não consegue! Tenta abrir, mas não consegue! Isso, pode parar de tentar.

Para descolar os olhos do sujeito, pode-se dizer “E quando eu bater palmas, os olhos vão abrir”, ou “estalar os dedos”, ou simplesmente dizer que ele vai abrir os olhos.

Da mesma forma que na indução anterior, não se faz necessário esse desafio “tenta soltar, mas não consegue”.

Mãos Magnéticas

Esta pseudo-hipnose pode ser usada como forma de indução ao transe hipnótico, que será tratada mais adiante. A seguir, um exemplo de rotina de Mãos Magnéticas:



Junte bem os pés, estique os braços na altura do ombro e as palmas das mãos de frente uma para outra.

Ótimo! Agora, inspire profundamente e feche seus olhos.

Imagine dois ímãs: um em cada mão. E, enquanto você expira, você vai sentir uma leve atração entre as mãos. Quanto mais você expira, mais forte vai ficando essa atração.

Em algum momento, percebendo que as mãos começam a se aproximar, acompanhe e conduza.

Métodos de indução ao transe hipnótico

Dr. José Carlos Oliveira, comenta a respeito do princípio-chave da Hipnose. Ele diz que *“Hipnose é o ponto de partida que permite que uma pessoa seja hipnotizada”*.

Deve-se prender a atenção do indivíduo enquanto aumenta o seu grau de inibição. Resumidamente, em termos mais científicos é necessário suprimir o sistema límbico – responsável pelas emoções e comportamentos sociais; e estimular o neocórtex – responsável por funções sensoriais e movimentos voluntários.

O neocórtex, quando privado das informações fornecidas pelo sistema límbico (que além de processar a dor também controla a memória e reações como desconfiança, vergonha, medo, fome, iniciativa, prazer e desejo sexual), perde as reservas e as referências – e, por isso, fica vulnerável às sugestões do hipnotizador.

A seguir, serão apresentados os métodos mais utilizados para a indução ao transe hipnótico:

Fixação de olhos

O método mais popular de todos graças ao famoso relóginho de bolso. Consiste em fazer a pessoa olhar fixamente para um ponto/objeto para prevenir distrações e ficar mais fácil de programar a sua mente;

Espiral Hipnótica

“Olhe fixamente para meu dedo. Ele vai começar a se mover. Enquanto ele se move, deixe a cabeça imóvel e acompanhe apenas com os olhos. Enquanto isso, você vai ficando cada vez mais relaxado, seus olhos pesam e você sente uma vontade irresistível de piscar. Seus olhos piscam cada vez mais... e mais... e mais... A cada vez que você pisca, mais você quer fechar os olhos. E eles vão fechando... fechando...”

Quando as pálpebras começarem a vibrar, leve sua mão até o rosto dele enquanto dê o comando **“DURMA!”**

Confusão

Para mais detalhes, volte ao [capítulo 4](#).

Método voltado para conseguir entrar na mente de pessoas mais resistentes, e consiste em iludir o paciente com atos incomuns. Um aperto de mão que se prolonga e vira uma espécie de toque ambíguo seria um exemplo de confusão, pois o cérebro estava esperando um aperto de mão do hipnotizador, devido às experiências passadas.

As pessoas sentem um certo tipo de desconforto, mesmo que em graus diferentes, quando são expostas a algum tipo de incerteza ou ambiguidade. O motivo para isso é o aumento da atividade cerebral na região da amígdala

(Hsu, 2005). É nessa região que as emoções são processadas.

Quando uma pessoa está sob influência da confusão mental e não sabe o que fazer, existem dois comportamentos possíveis:

Se desligar do que está causando a confusão mental e livrar-se disso; ou

Seguir as instruções de alguém que ela considere um “conselheiro” no processo de decisão.

Na primeira alternativa, a pessoa se sente tão cansada mentalmente, que pode facilmente acessar um estado de transe sozinha. Já na segunda, o papel do conselheiro seria interpretado pelo hipnotista, que dará alguns comandos de relaxamento, seguidos da expressão “durma”.

Para aumentar a probabilidade da indução ao transe, deve-se introduzir ambiguidade e incerteza suficientes para provocar um desconforto e, em seguida, introduzir uma solução que faça a sensação de incerteza ir embora (“durma”).

Quando estamos buscando informações de direção e localização no espaço, automaticamente, o cérebro para tudo que está fazendo e se concentra apenas nessa tarefa.

Portanto, para gerar uma confusão mental eficiente, basta pedir informações sobre a localização de algum estabelecimento para o sujeito que será hipnotizado, e não deixar que ele tenha tempo para raciocinar. A seguir, um exemplo de como conduzir essa indução:

“Você poderia me dizer onde fica a padaria mais próxima?” – Quando o sujeito se localizar e logo antes dele responder, comece a confundi-lo – “É que eu estou meio confuso. Eu entrei dois quarteirões vindo pela direita, quando percebi que não sabia onde estava. Quando me dei conta que estava perdido, entrei na próxima à esquerda e segui duas ruas para frente. No momento que eu percebi que estava realmente confuso, eu virei à direita, quando vi uma placa que dizia DURMA! ”

E finalize com um pequeno choque.

O falso aperto de mão de Dave Elman

Olhe fixamente para os olhos do sujeito e diga:

“Olhe nos meus olhos. Vou apertar sua mão três vezes. Na primeira vez, seus olhos ficarão pesados e cansados, mas deixe-os abertos. Na segunda vez, eles vão ficar ainda mais pesados e cansados, ainda mais cansados e vão querer se fechar. Apesar de se sentir cansado, você vai continuar com os olhos abertos. Na terceira vez, vou falar a palavra DURMA e você vai fechar os olhos e os manterá fechados,

relaxando profundamente cada vez mais, sentindo-se muito relaxado. Deixe que isso aconteça”.

Mantenha seus olhos fixos nos olhos do sujeito, aperte a sua mão e diga:

“Um... seus olhos estão pesados e cansados, muito cansados...”

Solte a mão do sujeito, desvie o olhar por alguns instantes. É importante desviar o olhar. Ao fazer isso, você força o sujeito a prestar mais atenção no momento em que você o olhar novamente. Aguarde uns 2 segundos, fixe novamente o olhar nos olhos do sujeito, aperte novamente sua mão e diga:

“Dois... Seus olhos estão ainda mais pesados e cansados... muito cansados... e começarão a piscar...”

No momento em que o sujeito começar a piscar, inicie o acompanhamento e conduza:

“Isso, muito bem... eles vão piscar cada vez mais... mais e mais...”

Solte a mão do sujeito e desvie novamente o seu olhar. Aguarde uns 2 segundos, aperte a mão do sujeito novamente e diga:

“Três... olhe fixamente nos meus olhos...”

No momento exato em que o sujeito estabelecer o contato com seus olhos, diga de forma autoritária:

“DURMA!”

No momento em que for dizer a palavra “DURMA!”, puxe de maneira rápida o braço do sujeito em sua direção, realizando uma indução de choque conhecida como Arm Pull. O sujeito pode entrar em transe imediatamente - é provável que seu corpo caia em direção ao seu peito. Ampare-o e faça o aprofundamento hipnótico, se necessário.

O falso aperto de mão de Richard Bandler

A rotina de Richard Bandler não envolve instruções prévias. Essa indução utiliza o elemento surpresa como fator motivacional para o transe.

Essa indução consiste na aproximação do hipnotista, simulando que deseja apertar a mão do sujeito, como se fosse um aperto de mão qualquer. No momento em que as mãos quase se tocam, como se o aperto de mão realmente acontecer, o ritual de apertar as mãos é interrompido e a mão do sujeito é levada gentilmente para o alto, deixando-a pouco acima do rosto do sujeito. Dando um passo ao lado, o hipnotista deve ficar numa posição que seja fácil segurar o

braço do sujeito. Neste momento, o hipnotista mostra um ponto na mão do sujeito e diz:

“Concentre-se apenas nesse ponto. Enquanto você se concentra nesse ponto, seus olhos vão ficando cansados... e essa mão vai se aproximando do seu rosto...”

Frequentemente, fazemos algum tipo de distanciamento entre o sujeito e sua própria mão. Ou seja, é melhor falarmos “essa mão vai se aproximando...” do que falarmos “sua mão vai se aproximando...”. Isso é feito para diminuir o poder que o sujeito tem sobre seu próprio corpo.



Continue dizendo:

“Isso... enquanto ela se aproxima, seus olhos ficam ainda mais pesados e cansados... e você começa a piscar... mais e mais... sua visão vai ficando turva e embaçada...”

Acompanhe e conduza cada pequeno movimento da mão ou dos olhos do sujeito do sujeito. Se desejar, empurre levemente a mão do sujeito em direção ao seu rosto.

“E vai relaxando mais e mais, sentindo-se muito bem...”

Se o sujeito der muitos sinais fisiológicos de que está entrando em transe, simplesmente diga: “Isso... feche os olhos... e relaxe mais e mais”. Alguns sujeitos um pouco mais resistentes, podem demorar a responder à sugestão da aproximação entre a cabeça e a mão do sujeito. Nesses casos, você dizer: *“Essa mão continua sendo atraída pela sua cabeça. No entanto, ela pode ir lentamente, no seu tempo...”*.

Ao menor sinal de movimentação da mão em direção à cabeça, acompanhe e conduza.



Se o sujeito for extremamente resistente, você pode simplesmente dizer:

“Isso... agora, feche os olhos e imagine...”, encaixando outra indução hipnótica diferente. Lembre-se: o sujeito provavelmente nunca foi hipnotizado antes e não perceberá sua mudança de planos. Após a indução, faça o aprofundamento de sua escolha.

Desequilíbrio

Este método foca em fazer o indivíduo permanecer em uma posição onde é muito difícil se manter em pé. Ao mesmo tempo, o hipnotizador pede para que o indivíduo se concentre em seus braços e pernas, forçando a pessoa a buscar um próximo comando do hipnotizador, prendendo assim sua atenção.

Técnica do barquinho

“Feche os olhos e imagine que você esteja em um barquinho, balançando para frente e para trás, para um lado e para o outro”. [Faça isso enquanto balança o sujeito]. “E quanto mais você balança, mais relaxado você fica”.



Utilize o desequilíbrio da pessoa para iniciar uma indução de choque tornando-a mais eficaz.

Narrativa

Este método foca em pedir ao indivíduo que ele relaxe cada membro do corpo para depois o fazer imaginar uma história. Isto é necessário para começar a hipnotizar uma pessoa na prática e sem isso, não existe hipnose.

Porém, isso não é o suficiente porque fora estes pontos acima, também é necessário que o profissional domine sua linguagem corporal, sua forma de fazer contato visual e o seu tom de voz na hora de hipnotizar, para que seja possível influenciar o sujeito. Tudo tem que estar em sincronia e totalmente congruente.

Induções Ericksonianas

Para mais detalhes, volte ao [capítulo 4](#).

Induções Ericksonianas são utilizadas na hipnoterapia, em clínica de tratamento com hipnose. São histórias contadas utilizando metáforas para induzir, com palavras e expressões hipnóticas, o transe no indivíduo.

Por se tratarem de induções extremamente lentas, esse método não é utilizado na hipnose de entretenimento.

A hipnose ericksoniana é feita utilizando o acesso aos recursos inconscientes de cada indivíduo. Portanto, é totalmente personalizada.

Choque

Método focado em simular uma hipnose comum. Um exemplo seria fazer um aperto de mão em uma pessoa e então de repente, o hipnotizador faz um gesto inesperado, puxando o braço do indivíduo para baixo enquanto, ao mesmo tempo grita, a palavra “Durma!”.

Indução das Mãos Magnéticas

Imagine dois ímãs: um em cada mão. E, enquanto você expira, você vai sentir uma leve atração entre as mãos. Quanto mais você expira, mais forte vai ficando essa atração.

Em algum momento, percebendo que as mãos começam a se aproximar, pode-se conduzir uma indução ao transe. A seguir, um exemplo do que pode ser dito e feito para realizar a indução:

Quando essas mãos se tocarem, você vai entrar em um estado de relaxamento profundo. As mãos se aproximam e você se sente cada vez mais relaxado. As mãos vão se aproximando e, quando elas se tocarem, você vai entrar naquele estado de relaxamento profundo.

Neste momento, ao perceber a vibração dos olhos do sujeito, pode-se juntar, repentinamente, as mãos do sujeito, puxando ligeiramente para baixo, enquanto grita a palavra “Durma!”. A partir daí, deve-se fazer o aprofundamento.

Arm Pull

O *Arm Pull* é uma das técnicas mais utilizadas por hipnotistas de todo o mundo. Porém, esta técnica não deve feita com pessoas que tenham qualquer tipo de problema no pescoço, no ombro, no cotovelo ou no punho.

Para esta técnica funcionar de uma maneira mais eficaz, pode-se utilizar do desequilíbrio. Para isso, peça para o sujeito juntar os pés antes de iniciar a indução. A seguir, um exemplo de rotina para a indução do *Arm Pull*.

“Junte os pés. Agora, olhe fixamente para este ponto (Pode ser entre seus olhos ou a testa). A qualquer momento, eu vou dizer a palavra

“DURMA” e você vai entrar em um estado de relaxamento profundo”.

Neste momento, coloque a mão sobre a nuca do sujeito, para proteger o pescoço de qualquer solavanco que possa ocorrer. Certifique-se que o braço do sujeito esteja bem solto, bem leve. Observe os olhos do sujeito, enquanto ele olha fixamente para o ponto escolhido. Quando as pálpebras do sujeito começarem a vibrar, está na hora de dar um leve puxão no braço da pessoa e gritar a palavra “DURMA”. Com a mão que está na nuca do sujeito, conduza a cabeça da pessoa para seu ombro (do mesmo lado da mão – se usar a mão esquerda para segurar a nuca, apoie e cabeça da pessoa no seu ombro esquerdo e vice-versa).

Hand Drop

Peça para que o sujeito se sente em uma cadeira, enquanto você senta em outra cadeira, como se ficasse de frente para o lado direito ou esquerdo do sujeito. Se você sentar do lado direito do sujeito, o seu joelho direito deve estar alinhado com o joelho direito do sujeito.

Peça para que o sujeito pressione para baixo sua mão enquanto olha fixamente um ponto. Quando perceber que a pessoa está pressionando diga:

"Pressione mais forte, você tem força para isso. Isso mais forte.... Mais forte".

Lembrando que seu cotovelo deve estar apoiado sobre sua coxa para evitar acidentes. Quando perceber que o sujeito está concentrado e fazendo muita força, solte sua mão da mão dele e diga a palavra "DURMA".

Observações

A zona de contato dos dedos do sujeito com sua mão deve ser muito reduzida. Isso é essencial para que você consiga, em seguida, retirar sua mão rapidamente, pois se estiver apoiando toda a mão do sujeito será mais difícil puxá-la. Lembre-se de outro detalhe: se o sujeito for muito mais forte que você, não o desafie tanto em relação a sua força.

O hipnotista Michael White faz de uma forma diferente. Ele pede para que o sujeito feche os olhos durante o processo. Isso é bom, pois algumas vezes o sujeito não entende o comando durma e fica paralisado de olhos abertos. Fique à vontade para fazer da forma que achar mais conveniente. Você pode pedir para que ele olhe

diretamente em seus olhos, ou que olhe para uma luz ou um ponto fixo.

Aprofundamento

Essa é a parte mais importante da indução hipnótica.

Praticamente todas as pessoas entram em transe com as induções de choque, mas elas só permanecem nesse estado por um curtíssimo período de tempo – alguns até menos de um segundo. É exatamente nessa hora que o hipnotista deve dar as sugestões para a pessoa aprofundar no transe e, assim, permanecer nesse estado por mais tempo.

O aprofundamento deve ser utilizado conforme cada caso. A seguir, serão apresentadas algumas sugestões de aprofundamento para o estado hipnótico. É importante que o tom de voz seja natural. Não force um tom que não seja o seu, pois o sujeito pode se incomodar com isso e acabar não aprofundando.

Todos esses textos de aprofundamento são inspirados nos discursos do hipnotista mais rápido do mundo, Sean Micheal Andrews.

Contagem

“Apenas foque sua atenção na sua respiração. Permita que cada expiração suave te aprofunde... e profundamente relaxado. Em breve

eu vou começar a contar de 10 até 1. Permita que cada número que eu digo ajude a sua mente a ficar mais relaxada, de forma que, quando eu chegar no número 1, você pode ficar ainda mais relaxado do que você está agora. E quando isso acontecer, perceba como é bom”.

Conte de 10-1 dizendo cada número quando o cliente estiver no topo de uma respiração. Depois de dizer o número 6, diga.

“Isso mesmo, permita que cada expiração suave te leve mais profundo... profundamente relaxado. (Em seguida continue a contar, dando sugestões de aprofundamento, até chegar ao número 1). Isso mesmo. Profundamente relaxado”.

Período de Silêncio

“Em breve eu vou te dar um período de silêncio. Durante esse período de silêncio, apenas foque sua atenção na respiração, permitindo que cada expiração te leve mais profundo ainda. Inspire relaxamento. Expire tensão. O seu período de silêncio começa agora”.

Dê cerca de um minuto ao sujeito. No final do período, diga:

“Isso mesmo... Cada expiração suave te aprofunda mais e mais”.

Olhos Abertos e Fechados, Fracionamento com Teste Disfarçado

“Em breve eu vou contar de 1 até 3. Quando eu chegar no número 3, e não antes, deixe que seus olhos se abram. Mas quando eu tocar sua testa e disser ‘Durma mais profundo’, seus olhos imediatamente se fecham e você entrará em um relaxamento muito mais profundo. Se você entender isso, acene com a cabeça. OK, um, dois, três, deixe seus olhos se abrirem”,

Toque a testa do sujeito.

“Durma mais profundo”.

Faça isso três vezes, em seguida, faça um teste disfarçado.

“Um, dois, dois e meio... três. Deixe que seus olhos se abram”.

Toque a testa do sujeito novamente.

“Durma mais profundamente”.

Se os olhos do cliente abrem quando você diz “dois e meio”, ele está antecipando e, portanto, ainda não está profundo o suficiente.

Escadaria

“Agora, imagine que você está no topo de uma escada que tem dez degraus. Em breve eu vou contar de 1 até 3 e, quando eu falar o número 3, comece a descer as escadas na sua própria velocidade, relaxando mais e mais à medida que você desce, de forma que, quando você chegar ao fundo, você estará duas vezes mais relaxado do que está agora. Quando você chegar no fundo, sinalize com um dedo. Um... dois... três”.

Elevador

“Agora, imagine que está em um elevador em um prédio de 10 andares. Imagine que você está no 10º andar e, em breve, o elevador vai começar a te levar até o subsolo, onde você vai se sentir tão relaxado. A cada andar que você passa, permita-se ficar mais e mais relaxado de forma que quando você chegar no subsolo, você vai estar muito mais relaxado do que está agora”.

“Certo, agora aperte o botão marcado ‘S’ para subsolo e comece a descer até o fim, tornando-se mais e mais relaxado a cada andar que você passa”.

Faça uma contagem regressiva até o subsolo, dizendo um número cada vez que o sujeito atingir o topo da sua respiração.

Filtro de distrações

Em hipnose de rua, onde não há como controlar os barulhos externos, tenha em mente que esses barulhos podem atrapalhar o sujeito a se concentrar e, existe uma boa chance de, com isso, ele não aprofundar a um nível de transe ideal para se realizar uma boa hipnose.

Portanto, isto será muito útil e vai até utilizar esses ruídos externos e outras distrações a seu favor na hora de hipnotizar alguém:

“Escute apenas o som da minha voz e isso pode sempre te ajudar a ficar cada vez mais e mais relaxado(a). Você vai ouvir outros sons, o trânsito do lado de fora e as vozes das pessoas” (Adicione qualquer som que possa ocorrer) etc. “Mas nenhum desses sons vai perturbar ou atrapalhar você. Na verdade, você vai descobrir que eles te ajudam a ficar ainda mais profundamente relaxado”.

De-hipnotização

É dever do hipnotizador retornar o sujeito sentindo-se melhor do que quando ele entrou em hipnose. Aqui estão duas maneiras clássicas de fazer isto. Técnicas de retornar são limitadas apenas pela sua imaginação. Apenas certifique-se de sugerir sensações de bem-estar.

Certifique-se de que a pessoa voltou do estado de transe de forma segura e tome cuidado para não haver nenhuma reação inesperada durante o retorno.

Contagem de Um a Cinco

“Em breve eu vou contar de um a cinco. Quando eu chegar no número cinco, os olhos se abrem e você se sente ótimo. Provavelmente melhor do que você esteve nas últimas semanas.

Um, lentamente, de forma tranquila e suave, sinta-se retornando à sua atenção plena.

Dois, agora você se sente relaxado e uma sensação de bem-estar entra através do chão espalhando-se por todo o seu corpo.

Três, esse maravilhoso sentimento de relaxamento e saúde começa a se espalhar por todo o seu corpo e se torna mais forte. Você está realmente se sentindo muito bem agora.

Quatro, os seus olhos se clareiam como se tivessem sido banhados em um córrego cristalino de água da montanha.

Cinco, olhos bem abertos! Respire fundo, se alongue e veja como se sente bem. Como você se sente?”

Contagem de Um a Três

Em breve eu vou contar de um a três. Quando eu chegar ao número três, seus olhos abrem e você se sente fantástico! Um... Dois... Três! Olhos abertos e veja como você se sente bem!”

Se nada for feito, o sujeito pode retornar sozinho. Em média, o retorno demora 15 minutos – pelas minhas experiências. Pode ser que, dependendo da pessoa, ela demore mais ou menos para regressar do transe ao estado de consciência normal.

Observação

Se nada for alterado na mente inconsciente ou subconsciente da pessoa, ela vai voltar ao estado normal, como se nunca tivesse passado pelo processo – com a diferença que agora será mais fácil reinduzi-la ao transe.

A Indução de Dave Elman

A indução de Dave Elman é uma das induções mais eficazes que existe. Isso porque ela possui alguns elementos fundamentais da aplicação do transe hipnótico. Essa indução é muito utilizada em consultórios terapêuticos, pois é extremamente permissiva e, de maneira geral, é rápida.

A seguir, vou apresentar um roteiro básico da indução de Dave Elman. Esse roteiro pode ser modificado,

dependendo da ocasião, mas deve-se ter em mente que alguns elementos - que eu citarei a seguir - devem, sempre, fazer parte dessa indução.

Roteiro

Peça para a pessoa fechar os olhos;

Sugira que as pálpebras estão relaxadas e pesadas, a ponto de não ser possível mais levantá-las;

Teste o relaxamento físico - segure o braço da pessoa a uma altura de dois palmos (mais ou menos) e largue-o. Repita o processo. Se a pessoa não estiver relaxada o suficiente, peça que relaxe e deixe que você faça o trabalho por ela.

Peça que faça uma contagem regressiva de 100 até 1. Sugira que entre os números 95 e 97 os números desaparecerão. Confirme. Se não desaparecerem, peça que a pessoa pare de contar.

Faça a pessoa, mentalmente, descer algumas escadas, comparando a níveis (A, B e C). Estes níveis são comparados a relaxamentos mentais, onde o "A" é mais superficial e o "C" é mais profundo. Confirme.

Sugestões - agora a pessoa já está em relaxamento mental e podem ser aplicadas sugestões; e

De-hipnotização - Faça a pessoa regressar pelo mesmo caminho, voltando os níveis, subindo as escadas e abrindo os olhos. Uma sequência numérica progressiva pode ser sugerida.

Indução

"Apenas feche seus olhos. Agora, foque sua atenção nos músculos dos seus olhos e relaxe de maneira que seus olhos continuarão sempre fechados.

Imagine que suas pálpebras estão tão relaxadas e pesadas que elas permanecerão fechadas. Agora, faça um teste para certificar-se que você realmente vai conseguir mante-los fechados, faça força para não abri-los. Muito bem, Agora, deixe que a sensação de relaxamento espalhe-se totalmente, por todo o seu corpo, começando da cabeça e descendo para seus pés...

Isso... Muito bem... Você está conseguindo!

Daqui a pouco vou levantar sua mão (esquerda/direita) pelo punho. E você vai estar tão relaxado que esta mão e este braço estão soltos e pesados como um pano molhado. Vou levantar o braço e quando eu o soltar ele cairá com todo o peso no seu colo. Vou levantar seu braço, agora.

Perfeito! Já que você está, fisicamente, totalmente relaxado, poderá relaxar ainda mais sua mente. Em alguns instantes vou pedir para que você conte de 100 a 1, em voz alta, aumentando seu relaxamento mental a cada número... Relaxe como nunca relaxou antes!

E no momento em que você chegar no número 96, os números vão desaparecendo, você fará com que os números desapareçam. Assim, ao chegar no número 96, todos os outros números ficarão longe, turvos, inalcançáveis...

Comece a contagem regressiva, em voz alta. Isso...

Faça-os desaparecer... Desaparecer completamente... Agora...

E quando eles desaparecerem, você aumentará ainda mais o seu relaxamento mental, aprofundando cada vez mais nesse estado de relaxamento... Isso! Certo!

Eles desapareceram? Excelente.”

Aprofundamento

"Neste momento, imagine-se em um lugar bem seguro, aquele lugar que você mais gosta. Nesse lugar, você vai encontrar uma escada para baixo. Essa escada vai te levar para um lugar ainda mais bonito e tranquilo, e isso vai ajudar você a alcançar um estado ainda mais confortável.

Essa escada leva para baixo, para o subsolo A. O subsolo A é muito mais profundo do que o andar que você está agora, tanto física quanto mentalmente... Isso mesmo, muito mais profundo do que onde você está agora.

Dez vezes mais profundo mentalmente e fisicamente.

E você continua descendo...

Depois, quando você atingir o subsolo B, vai dizer para si mesmo: B, muito mais profundo que A. Então, você descerá para o subsolo C. E este é o mais profundo de todos os andares.

Quando você atingir o último andar, darei algumas sugestões em relação ao seu objetivo, aquilo que você mais deseja.

Já chegou? Ótimo! Agora, preste atenção enquanto relaxa ainda mais...

Sugestões

"Por uma boa razão, você firmemente decidiu (objetivo aqui...) porque está aprendendo agora em novos níveis de compreensão... Isso é algo totalmente novo para você.

E você está fazendo tudo certo, tudo certo para você quanto para os outros, do jeito mais apropriado... E será muito fácil (objetivo aqui...) porque você, realmente, deseja e quer (objetivo aqui...) e

atingirá e desfrutará destes profundos níveis de compreensão e entendimento que lhe ocorrerão como resultado deste processo... (Leve pausa/repetição).

Cada vez que trabalharmos com estados adaptados de consciência, você será capaz de ir mais fundo, mais rápido... (Pausa/repetição)."

De-Hipnotização

"Agora, você pode deixar aí tudo que quer deixar para trás, que atrasa a sua vida, que puxa você para baixo... Quando terminar, volte ao andar de cima... Pela mesma escada que desceu, vai voltando cada vez mais... Mais desperto, trazendo todas as suas habilidades renovadas, tudo que é de melhor para você e retornando ao seu estado habitual de consciência, totalmente melhorado e modificado...

Sentindo-se muito melhor do que antes...

E em poucos instantes você estará completamente alerta novamente..."

Explicação da indução de Elman

Como eu disse, algumas etapas são características dessa indução. Vou explicar o motivo delas estarem presentes nesse roteiro.

Relaxamento físico - Essa é a preparação para o relaxamento mental. O relaxamento físico serve para deixar a pessoa confortável, a fim de estar preparada para receber as sugestões. Para isso, algumas sugestões de relaxamento, como se o corpo estivesse pesado, a ponto de não se conseguir mais movê-lo.

Relaxamento mental - Esta etapa é a preparação do sujeito para receber as sugestões com mais facilidade. Para isso, é sugerida a amnésia dos números e realizado o aprofundamento, a fim de estabilizar o transe. Neste caso, levantar a mão do sujeito é soltar serve para, além de conferir o relaxamento físico, ajudar a entrar no transe. Escuto muitas pessoas dizendo que tava tudo normal até eu pegar na mão e soltar. Essa sensação de queda da mão parece que confere à mente uma sensação parecida com aquela que temos quando estamos começando a dormir.

Sugestões - Aqui são sugestões hipnóticas voltadas para o tratamento do sujeito - no caso da hipnoterapia e da hipnose clínica - podendo ser aplicadas sugestões diretas ou indiretas (ericksonianas). Outras sugestões podem ser dadas, como sugestões de entretecimento, mas essa indução não é comumente usada para isso.

De-hipnotização - Por fim, é realizado o processo inverso ao da indução para conferir ao sujeito um estado alerta, para que ele possa deixar o local com segurança. Neste caso, seria interessante deixar o sujeito em observação por um período de dez a quinze minutos.

E se nada funcionar?

Caso uma pessoa não responda a uma sugestão, não se preocupe. Encare com naturalidade e diga que ela não aceitou, porque ela não quis. Não é preciso aceitar todas as sugestões.

Não insista com um sujeito que não esteja respondendo bem aos comandos. Você pode acabar passando vergonha e perdendo autoridade com as outras pessoas da plateia. Caso você perceba que nada está funcionando, sugiro dizer um pequeno texto:

“Agora feche os olhos e, eu vou contar até 3. No 3, você vai abrir os olhos se sentindo muito bem: 1... 2... 3... Abra os olhos, sentindo-se muito bem. Muito obrigado por participar”.

Escolha outro espectador, dispensando-o com muita educação.

Existe, ainda, um motivo pelo qual a hipnose não tenha funcionado. No início do livro, eu abordei um assunto

chamado “Portas de percepção” e este fala sobre como uma pessoa percebe o mundo a sua volta. Caso você, caro leitor, não tenha notado, as pessoas têm ideias diferentes sobre o mundo e, claramente, a forma com que ela acessa o transe pode ser diferente da que você tenha em mente ao fazer a hipnose.

Grande parte da hipnose está na forma como conduzimos o sujeito ao transe – isto, é claro, eu estou excluindo aquelas pessoas que são muito suscetíveis, a ponto de entrarem em transe com quaisquer tipos indução. Esteja sempre atento às portas de percepção do seu sujeito e, se precisar, revise a parte do livro que fala sobre isso.

O que não fazer durante a hipnose?

Existem certos cuidados que se deve tomar durante uma hipnose na rua, no palco ou em qualquer lugar que se esteja praticando a hipnose. A seguir, vou apresentar uma lista do que eu acho importante não fazer durante a hipnose:

Alguns hipnotistas “colam” as pessoas na rua e oferecem dinheiro para testar a capacidade de elas “descolarem” os pés do chão. Aconselho não fazer isso. A vontade de uma pessoa pegar o dinheiro pode ser mais forte do que a “cola hipnótica”;

Não dê sugestões que possam deixar a pessoa constrangida ou ridicularizada;

Não deixe ser desafiado. Por exemplo, não tente hipnotizar uma pessoa porque ela falou que duvida que você a hipnotize. A pessoa pode querer entrar em uma “batalha de mentes” e você vai acabar não conseguindo hipnotizar a pessoa;

Durante uma indução, jamais deixe o sujeito desamparado. Esteja sempre por perto para apoiar a pessoa, caso ela venha a se desequilibrar. Você deve sempre dizer que ela vai se manter em perfeito equilíbrio; e

Não dê nenhuma sugestão que vá machucar ou ferir, de alguma forma, o sujeito. Caso você esteja na rua, nunca deixe a pessoa se dirigir para uma pista ou avenida que estejam circulando veículos.

Obviamente, existem vários outros cuidados que você, como hipnotista, deve observar. Isso vai do bom senso de cada um. Então, fique sempre alerta para não prejudicar ninguém durante a hipnose.

O que é ab-reação e como lidar com isso

Freud e Breuer perceberam que, durante o estado hipnótico, alguns pacientes faziam referência a acontecimentos de seu passado e era comum que após tais relatos os sintomas fossem eliminados, sem qualquer interferência do terapeuta. Freud e Breuer elaboraram, então, a teoria da “ab-reação” e com ela uma nova concepção etimológica da

histeria. Essa teria sido causada por um trauma, sendo este um evento qualquer diante do qual o paciente não teria reagido adequadamente.

A energia mental acumulada em função dessa reação mal-sucedida seria canalizada na forma dos sintomas. Assim, durante a hipnose, o paciente teria a oportunidade de acessar novamente as lembranças vinculadas ao evento traumático e reagir a ele de forma diferente. É essa reação retroativa ao trauma que Freud e Breuer chamaram de “ab-reação”. A tarefa, portanto, do terapeuta, seria a de auxiliar o paciente, durante a hipnose, a rememorar os eventos traumáticos que deram origem a seus sintomas para que eles fossem tratados.

Para Breuer, os esquecimentos histéricos eram resultado do fato de que, na experiência do trauma, a pessoa não estaria plenamente consciente, mas num estado que hoje poderíamos chamar de “obnubilação da consciência”, ou seja, num estado semelhante ao estado hipnótico. Daí que a hipnose fosse reconhecida como a única técnica capaz de tratar a histeria, visto que aquela reproduziria no paciente o próprio estado de consciência em que o trauma foi gerado.

A ab-reação não coloca em questão as razões pelas quais o evento traumático foi deslocado para o campo inconsciente, ou seja, por que o paciente excluiu tais lembranças de seu campo de consciência. Assim, o tratamento não é mais visto como um processo de desabafo, de explosão emocional tal como acontecia na catarse. Trata-se agora de chamar o paciente a tornar-se ativo nessa viagem para dentro de si mesmo. O terapeuta passa a ser um mero instrumento para que o paciente possa se escutar, coisa que não costumamos fazer cotidianamente.

Adaptações do texto de Lucas Nápoli, A invenção do inconsciente: Freud e o nascimento da Psicanálise, de 21 de abril de 2011 (<https://lucasnapoli.com/tag/ab-reacao>)

Quando um sujeito é hipnotizado, seu inconsciente é acessado. O inconsciente é um lugar de mistérios, podendo ser encontradas lembranças escondidas, memórias reprimidas, e outras coisas que podem desencadear um surto psicológico, por exemplo. Caso o hipnotista não esteja preparado para lidar com essa situação, ele pode se desesperar ao se deparar com essa reação e acabar “perdendo o controle” do sujeito.

A situação descrita acima é conhecida na hipnose como Ab-Reação. Isto pode variar desde soluços pequenos até

gritar e se debater. Muitas vezes, as pessoas vão guardar fortes emoções de tristeza, pânico ou raiva e, quando em transe, elas podem acabar liberando estas emoções.

Quando isso acontecer, mantenha a calma, evite encostar na pessoa e calmamente diga esta frase: “A cena desaparece, e você se concentra na sua respiração”. Continue repetindo até que o sujeito se acalme e a reação desapareça.

Não pergunte o que está errado ou tente fazer qualquer terapia durante uma ab-reação. Apenas fale a frase descrita acima e espere a ab-reação passar, observando para não tocar no sujeito, uma vez que pode-se instalar âncoras de acesso à ab-reação.

Ressaca hipnótica

Algumas vezes, ao emergir uma pessoa do transe, ela pode queixar-se de uma sensação de confusão, estar distanciada, ainda hipnotizada ou, até mesmo, de dor de cabeça e náuseas.

Isso é conhecido como ressaca hipnótica e é fácil de corrigir. Basta dizer ao sujeito para fechar os olhos e, em seguida, contar de 1 até 5 lentamente, dando sugestões para se sentir muito bem, muito saudável e muito alerta. Caso persista, repita o processo, fazendo uma contagem de 1 até

10, enfatizando sugestões de bem-estar, sentimentos bons e saudáveis.

Normalmente, a sensação da ressaca hipnótica dura até o sujeito sair totalmente do transe.

Estado Esdaile

A hipnose é um estado muito relaxante. Ocasionalmente, um sujeito pode querer permanecer nesse estado, não emergindo ao comando simples de retornar. É como se a pessoa passasse um dia inteiro trabalhando e, de repente, surge um tempinho para ela descansar.

Obviamente, será muito difícil fazê-la levantar! Portanto, neste caso, o hipnotista deverá seguir um protocolo, que funciona em grande parte da situação.

Sujeito em Estado Esdaile



O processo é simples, com apenas 3 passos para fazer o sujeito retornar, já que não conseguiu emergir quando foi instruído. Faça o seguinte:

Diga ao sujeito que agora é a hora de retornar. Dessa vez, com mais autoridade;

Caso não dê certo, pergunte se ele pode ouvir você e peça para ele sinalizar com o dedo. Caso ele sinalize, pergunte o motivo de ele não ter retornado.

Se nenhuma das anteriores funcionar, provavelmente o sujeito entrou num estado que se chama de Estado Esdaile, ou coma hipnótico. Neste caso, deve-se fazer o que se chama de negociação. A negociação é feita a partir do seguinte script:

“Eu sei que você gosta muito deste estado de relaxamento. Mas, se você não voltar agora, você nunca mais vai conseguir voltar para este estado. Agora, eu vou contar de 1 até 5, e no 5 você vai voltar, se sentindo muito bem, muito realizado”.

E, inicie a contagem. A cada número que for dito, dê sugestões para o sujeito despertar, se sentindo cada vez melhor.

Sujeito acordando do Estado Esdaile



Observação

O *Estado Esdaile* é apenas um estado onde o sujeito se sente extremamente confortável no transe e não quer voltar. Portanto, eu - *Gustavo Licursi* - não considero o *Estado Esdaile* como um nível de transe. Se fosse nível, não se chamaria “estado”. Esse conceito pode variar dependendo do autor.

Temas para hipnose de palco

Aqui vão alguns temas para você utilizar em suas hipnose na rua (*street hypnosis*) ou em show:

A Pessoa mais Inteligente do mundo – A partir de agora, você é a pessoa mais inteligente do mundo. Você pode responder qualquer pergunta que fizerem pra você.

Alien – Você é um alien de outro planeta, mas você aprendeu português (ou, também, você só fala a língua do seu planeta, e entende o português).

Amarrando os sapatos – Diga aos sujeitos que eles não podem amarrar os sapatos, não importa o quanto eles tentem.

Banda Marcial – Afirmar que todos estão numa banda marcial. Você dirá para todos marcharem ao redor do palco/teatro/rua.

Bocejar – Na contagem de três a todos vocês vão começar a bocejar. Vocês não serão capazes de parar de bocejar até que você veja alguém na plateia bocejar. Quando você vir alguém bocejando na plateia, então você vai dormir.

Boneco de neve – Na contagem de três vamos todos levantar-se e começar a fazer um boneco de neve.

Braço flutuando – Seu braço direito agora está flutuando no ar. Enquanto você empurra seu braço direito para baixo, o braço esquerdo flutua para cima.

Braço rígido – Estenda seu braço direito à sua frente. O braço está ficando tão rígido que não poderá se dobrar.

Braços pesados – Seus braços estão tão pesados que você não pode sustentá-los.

Brincando – Na contagem de três vamos todos levantar-se e brincar de ciranda cirandinha.

Brincando de uni-duni-tê – Você vai começar a brincar de uni-duni-tê com a pessoa sentado ao seu lado, mais rápido, mais rápido, mais rápido.

Cantando – Você está se preparando para um show. Você é um artista de sucesso e vai cantar sua música preferida quando abrirem as cortinas. Prepare-se, as cortinas começaram a se abrir. Quando elas estiverem completamente abertas, você começa a cantar. Um, dois, três, elas se abriram!

Carinho em um cachorro/Pokémon – Diga aos sujeitos que eles estão segurando um lindo cachorrinho/Pokémon, e eles devem acaricia-lo.

Cheiro Ruim – Diga aos envolvidos que eles irão começar a sentir um cheiro ruim vindo das pessoas sentadas próximas a eles.

Chiclete no sapato – Diga aos envolvidos que eles têm chiclete em seus sapatos e que eles devem tentar tirá-lo. Enquanto eles tocam seus sapatos, você dirá que o chiclete

grudou em seus dedos, mãos, em seus cabelos e assim por diante.

Chovendo – Diga que está começando a chover, e que todo mundo está ficando encharcado.

Chovendo Dinheiro – Diga os sujeitos que ele está começando a chover dinheiro, e que eles podem manter parte do dinheiro que eles pegarem.

Coceira no corpo – Na contagem 3 alguma parte do seu corpo começará a coçar. Você precisará coçá-la.

Colorindo – Vocês são crianças colorindo em seus livros de colorir. Na contagem de 3, a pessoa ao lado pintou seu livro. Um, Dois, Três...

Comendo - Deixe que os envolvidos imaginem-se comendo vários tipos de comida, bem como melancia, sorvete, espiga de milho.

Converse na linguagem da Lua – Diga os assuntos que eles pousaram na Lua e agora eles vão começar a falar em linguagem da lua.

Corda bamba – Agora você está caminhando na corda bamba. Do tipo que vemos em um circo.

Corrida – Com os participantes sentados em cadeiras, diga que eles são pilotos profissionais e que agora estarão dirigindo em uma corrida.

Corrida de cavalos – Dê a cada um dos participantes um número. Agora, deixe que eles vejam uma corrida de cavalos que possuam números que correspondam aos deles. Diga-lhes que será uma corrida. Se seus cavalos vencerem, eles ganharão R\$50.000,00. Certifique-se de que eles saibam que é permitido torcer.

Cupido – Você é o cupido e estarão procurando por alguém para atirar suas flechas de amor.

Dançarino – Você é um grande dançarino e agora começará a dançar.

Desenhando – Em um momento eu darei a cada uma de vocês, crianças, um pedaço de papel e um marcador. Todos vocês desenharão para mim uma bela foto.

Desenho – Diga aos envolvidos que eles viraram personagens de desenhos animados. Agora você entrevistará alguns deles.

DJ – Você é um famoso DJ em um grande show.

Enfermeira – Você é uma enfermeira que precisa dar uma injeção nas pessoas da primeira fileira. Você não receberá um não como resposta.

Esconda um cheque – Você recebeu um cheque de R\$10.000, esconda-o onde ninguém poderá achá-lo.

Escudo invisível – Diga aos participantes do sexo oposto que eles estão apaixonados por você. Diga-lhes que eles

querem te abraçar, mas há um escudo invisível ao redor do seu corpo e eles não podem alcançá-lo.

Esqueça: Adição – Você não sabe somar. Toda vez que você tentar somar você perceberá que a resposta é 17.

Esqueça: Alfabeto – Você não consegue se lembrar do alfabeto. Cada vez que você tentar falar as vogais, você dirá E – I – E – I – O – U.

Esqueça: Aniversário – Você pode não lembrar do seu aniversário. Você não lembrará da data.

Esqueça: Carro – Você não se lembrará mais de qualquer coisa sobre seu carro. Você não se recorda do tipo, cor, ano ou estilo.

Esqueça: Endereço – Você não consegue se lembrar do seu endereço. Você consegue se lembrar de como sua casa é, mas não lembrará da rua ou do número.

Esqueça: Esportes – Você não se lembrará nada sobre esportes. Você não terá ideia de como um jogo é jogado.

Esqueça: Idade – Você não se lembra da sua idade. Você não faz ideia. A única coisa que você tem certeza é que não tem 100 anos de idade.

Esqueça: Nome – Na contagem 3 você não irá se lembrar de qual é o seu nome.

Esqueça: Nome do cônjuge – Você não mais se lembrará do nome do seu cônjuge. Você sabe que é casado, mas não consegue se lembrar o nome.

Esqueça: Números – Você não será capaz de se lembrar do número entre o 5 e o 7. O número entre 5 e 7 se foi. Quero que conte, em voz alta, em seus dedos cada um. 1,2,3,4,5,7,8...??

Esqueça: País – Você não se lembrará do país que você é. Você pode se lembrar de diferentes países, mas nenhum soará familiar.

Esqueça: Piada – Na contagem 3 você pensará em uma piada engraçada que gostaria de me contar. Quando eu pedir que você me conte você se esquecerá totalmente do final.

Esqueça: Presidente – Você não se lembrará de quem é o presidente. Toda vez que você pensar, você pensará em um personagem de desenho.

Esqueça: Soletração – Você não conseguirá soletrar nenhuma palavra com mais de três letras.

Esqueça: Telefone – Você não pode se lembrar do seu telefone. Você pode se lembrar do primeiro e do último número, mas será incapaz de se lembrar dos demais.

Esqueça: Trabalho – Você não mais se lembrará de onde trabalha.

Esqueça: O que está fazendo – Você não será capaz de se recordar do que está fazendo. Quando eu perguntar sobre isso, você não terá a mínima ideia do que está fazendo.

Esqueça: Último banho – É impossível para você se recordar da última vez em que tomou um banho ou uma ducha.

Estatua – Na contagem de três você vai se levantar e começar a dançar. Quando eu digo a palavra estatua você vai parar sem mover um músculo.

Fogos de artifício – Você está assistindo à queima de fogos e cada vez que eu estalar meus dedos você dirá 'UAU' ou 'LINDO'.

Gosto de limão – Você agora está notando um gosto de limão na boca.

Gravidade Zero – Diga os sujeitos que estão no espaço e estão sem peso.

Prêmio de fantasia – Você ganhou o prêmio de melhor fantasia em uma festa a fantasia. Me fale sobre sua fantasia.

Hipnólogo – Você agora é um hipnólogo. Na contagem 3 você hipnotizará o grupo.

Hipnólogo falso – Quando eu disser a palavra "Bom", você ficará em pé e dirá que o hipnólogo é falso e não acredita em hipnose.

Hippie – Vocês todos estão se tornando hippies dos anos 60.

Indução mental – Na contagem 3 você estará acordado e abrirá os olhos. Eu então hipnotizarei você com o meu pensamento. Eu irei ao canto do palco e pensarei na palavra 'dormir'. Todos vocês 'pegarão' meu pensamento e entrarão em um transe ainda mais profundo.

Inspetor de cotovelos - Você é o inspetor de cotovelos mais famoso do mundo. Você andarà pelo espaço e inspecionará o cotovelo das pessoas. Tenha certeza de que eles dobrem corretamente.

James Bond – Você é James Bond, um agente secreto.

Loteria – Diga a todos os envolvidos que a próxima vez que eles ouvirem o número 34, eles saberão que ganharam dez milhões na loteria.

Mãos estranhas – Na contagem de três todos os homens no palco vai notar que eles estão utilizando esmalte vermelho. As mulheres vão tentar não rir, mas quando elas riem eles vão perceber que suas mãos estão ficando muito peludas.

Miss Brasil – Você foi coroada miss brasil. Você andarà pelo palco mandando beijos para a plateia.

Mister Brasil – Você é agora Mister Brasil e andarà mostrando seus músculos perfeitos.

Multa de velocidade – Você acaba de ser parado pela polícia por dirigir a 110 km em uma via de 60 km. Prepare-se para dar uma boa desculpa.

Música em um sapato – Diga aos participantes que eles começarão a ouvir sua música preferida. Enquanto eles começam a responder à música, avise-os que a música está vindo de seus sapatos.

Natal – Na contagem 3 será manhã de natal. Vocês todos são crianças e estão surpresos com o que ganharam.

Neve – Agora você percebe que está esfriando e começa a nevar. Você pode ver a neve e toca-la.

Óculos de Raio-X – Entregue um par de óculos de sol sem as lentes para um sujeito e diga para ele que estes são óculos de raios-X. Permitir que o sujeito olhe a audiência.

Olhos colados – Seus olhos agora estão colados e você não conseguirá abri-los.

Papai-noel – Você agora é o Papai Noel.

Parte favorita crescendo – Avise aos envolvidos que suas partes favoritas agora estão ficando maiores e maiores. Certifique-se de devolvê-las ao tamanho normal.

Parte favorita encolhendo – Informe os envolvidos que suas partes preferidas do corpo estão encolhendo. Menor e menor.

Pelos no corpo – Diga aos envolvidos que seus corpos estão ficando inteiramente cobertos por pelos.

Perder a voz – Na contagem 3 você desejará cantar, mas nada sairá de sua boca.

Pescando – Na contagem 3 vocês todos estarão pescando. 1, 2, 3, pode jogar a linha no lago bem a sua frente

Todos nus – Diga aos envolvidos que eles olharão para o público e notarão que todos estão nus.

Colado: Cadeira – Diga a um dos sujeitos que você vai enviá-lo de volta para o seu lugar na plateia, mas não importa o quanto ele tente se levantar, ele estará colado na cadeira.

Colado: Dedo – Você vai colocar o seu dedo indicador em seu ouvido e achar que ele ficou preso lá. Você não pode puxar o dedo do seu ouvido. A única maneira de tirar o seu dedo indicador de sua orelha é colocar o seu outro dedo indicador no nariz. Agora você pode remover o dedo indicador de sua orelha, mas o dedo em seu nariz está agora colado.

Colado: Pé – Você vai tentar deixar o palco, mas vai descobrir que o seu pé está colado.

Rasgar o papel – Dê um pedaço de papel para os envolvidos e diga-lhes que eles serão incapazes de rasgar o papel.

Rindo – Na contagem 3 você começará a rir da pessoa sentada próxima a você.

Rindo em um filme engraçado – Diga aos participantes que eles verão um filme engraçado que causará um ataque de riso e eles rirão muito alto.

Sala fria – Diga aos envolvidos que eles estão com muito frio.

Sala quente – Diga aos envolvidos que eles estão se sentindo muito quentes.

Show de talentos – Agora vamos ter um show de talentos e ver quem vai ganhar uma grande surpresa. Na contagem de três que você estará pronto para cantar, dançar, recitar um poema, ou contar uma piada.

Super-homem – Você é o super-homem. Você vai continuar a tentar voar, mas terá problemas para sair do chão.

Surfe – Na contagem de três todos vocês vão ficar de pé. Você vai surfar em uma onda grande.

Tocando um instrumento – Aconselhe todos os sujeitos que eles são músicos e eles vão começar a tocar um instrumento.

Tornando-se uma celebridade – Diga ao grupo que eles são celebridades famosas. Você pode pedir para que eles se apresentem ou realizem uma entrevista com alguns selecionados.

Umbigo perdido – Na contagem 3 você notará que alguém roubou seu umbigo. 1, 2, 3, coloque suas mãos na abertura para não deixar o ar escapar.

Voando para a Lua – Diga aos envolvidos que eles estão em um foguete indo para a lua. Diga-lhes para olharem para fora da janela e descreverem o que eles veem.

Retirado da apostila do Curso de Instant Hypnosis - Sean M. Andrews

Capítulo 8

Linguagem Corporal

Lorem Ipsum

Forma de comunicação

Todos são iguais?

A mente produz; o corpo reproduz

A importância da linguagem corporal

Analisando a linguagem corporal

Estados mentais

Microexpressões faciais

A mentira

Leitura da mente

Falamos com a boca, mas nos comunicamos com todo o corpo. Até o umbigo, que parece ser bem improvável de poder comunicar alguma coisa, pode nos dizer algo se uma pessoa estiver usando um piercing; seria improvável uma pessoa usando um piercing no umbigo que seja tímida e recatada.

Para que serve a linguagem corporal na hipnose? A resposta é bem direta: para termos uma ideia de com quem estamos lidando de uma maneira bem rápida. O hipnotista

tem pouquíssimo tempo para decidir qual indução será mais eficaz com determinado sujeito. É observando o comportamento de cada um que decidiremos qual a melhor maneira para se colocar aquele que está à nossa frente em transe e a melhor forma dele aceitar as sugestões que daremos.

Se você não consegue ler e identificar a linguagem corporal, poderá deixar as pessoas frustradas. E isso não é uma questão de possuir certificações e diplomas. Você pode ter um Pós-Doutorado em Medicina Nuclear e ainda assim, não conseguir ler os sinais emitidos pelas outras pessoas. Da mesma forma que você pode não tirar notas altas na escola e entender perfeitamente o que outras pessoas estão querendo dizer apenas observando seu comportamento.

Neste capítulo, descreverei alguns sinais que as pessoas emitem e o que eles provavelmente querem dizer com aquilo. Digo provavelmente, porque é impossível determinar com precisão observando apenas alguns lances que as pessoas dão. Quanto maior for a quantidade de sinais observados, mais próximo da realidade você estará – o que não quer dizer que esteja sempre correto.

Aqui eu não vou abordar a ciência por trás da linguagem corporal. Quero que isso seja o mais prático possível. Então, vamos ao que interessa!

Forma de comunicação

Linguagem corporal é uma forma de comunicação não-verbal. Abrange principalmente gestos, postura, expressões faciais, movimento dos olhos e a proximidade entre locutor e o interlocutor.

Os primeiros estudos científicos sobre linguagem corporal foram feitos por Charles Darwin e publicadas no livro *A EXPRESSÃO DAS EMOÇÕES EM HOMENS E ANIMAIS*. Darwin defendia que os mamíferos demonstravam suas emoções através de expressões faciais. A linguagem corporal foi uma das primeiras formas de comunicação humana e continua sendo uma das mais fortes e expressivas. A Linguagem corporal vem sendo utilizada há milhões de anos e está relacionada principalmente ao sistema límbico (mesencéfalo), a segunda estrutura mais primitiva do nosso cérebro.

O surgimento da linguagem verbal há mais de 40.000 anos e da escrita, há 4.000 anos só foram possíveis com o desenvolvimento de uma complexa estrutura cerebral denominada de neocórtex. Como seres humanos, podemos

escolher palavras, criar imagens, fazer abstrações e mentir utilizando sobretudo o neocórtex, porém o sistema límbico, responsável pelos sentimentos, envia impulsos elétricos ao corpo, gerando expressões e movimentos, muitas vezes sem nos darmos conta deles. A linguagem corporal pode se manifestar estimulada também pela parte mais antiga e primitiva do cérebro, o sistema reptiliano. Essa estrutura, localizada no talo cerebral, controla as funções corporais e regula nossas necessidades de sobrevivência: batimentos cardíacos, respiração, digestão e reprodução. O corpo em si demonstra varias formas de comunicações como olhares, gestos, etc.

Isso implica dizer que, apesar de podermos controlar quase tudo que dizemos, o contrário ocorre com nossos comportamentos e expressões - controlamos apenas uma pequena fração de nossa linguagem corporal (MATSCHING, 2012).

Todos são iguais?

Se você está lendo esse livro, provavelmente já tenha vivido o suficiente para saber que não somos todos iguais. Isso se aplica, também, à linguagem corporal de cada um de nós. Isso se deve ao fato de que cada pessoa expressa-se de formas diferentes.

Por exemplo, você já devem ter notado que alguns irmão gêmeos, apesar de parecerem fisicamente idênticos, possuem comportamentos bastante distintos. Dizem que irmãos mais velhos são mais tranquilos, enquanto os mais novos são mais agitados - ou vice-versa. O importante é perceber que não importa se as pessoas tenham sido criadas no mesmo ambiente ou com as mesmas pessoas, teremos sempre comportamentos diferentes.

Independentemente de como você aja, sua linguagem corporal deve sempre estar de acordo com seu tipo. Suas expressões, sua linguagem, seu estilo e tudo mais em você deve ser coerente e estar em conformidade, pois, caso contrário, tudo parecerá forçado.

Você já deve ter percebido alguém assim: a pessoa mostra-se feliz, quer falar de coisas boas, mas está sempre de ombros caídos, sobrancelhas rebaixadas e olhando demais para os cantos. Você acha que essa pessoa está verdadeiramente feliz? É óbvio que não.

A mente produz; o corpo reproduz

É interessante como os pensamentos influenciam diretamente nossas expressões físicas. Pense em algo alegre e logo você estará sorrindo. Pense em algo triste, logo você abaixará a cabeça.

Seu estado mental reflete diretamente no comportamento. Mente e corpo são entidades distintas, porém indissociáveis. Uma vez que você produz, seu corpo irá produzir efeitos sobre estes pensamentos e modificará seu comportamento para que seu corpo reproduza o significado do que pensou.

Se eu perguntar a você “*como você está hoje?*” e você me responder “Ah, estou bem...” balançando a cabeça negativamente, apontando o rosto para o chão e sacudindo os ombros, certamente eu saberei que não está nada bem.

A importância da linguagem

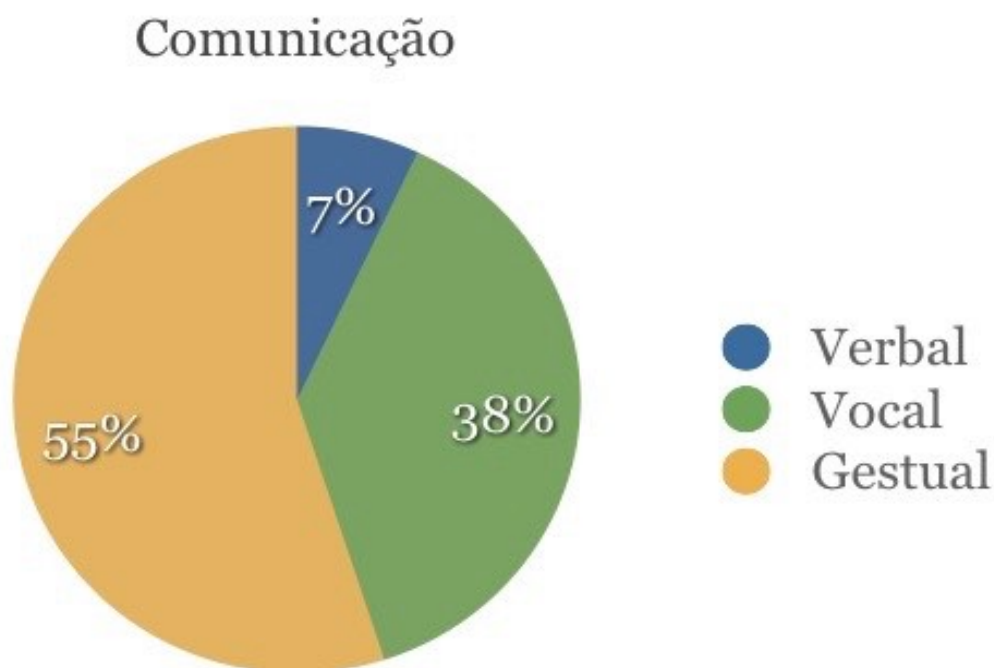
Por que a linguagem corporal é tão importante? Bom, primeiro porque, como vimos no parágrafo anterior, ela surgiu bem antes da linguagem falada ou mesmo da escrita. Os gestos e as expressões faciais falam muito mais do que as palavras.

Uma pesquisa da Universidade da Califórnia - Los Angeles (UCLA), publicada no artigo *Interference of attitudes form nonverbal communication in two channels*, no The Journal of Counselling Psychology, vol. 31, 1967, pp. 248-52, apurou que a mensagem na comunicação interpessoal é transferida na seguinte proporção:

7% - Verbal (somente palavras);

38% - Vocal (incluindo tom de voz, velocidade, ritmo, volume e entonação); e

55% - Não-verbal (incluindo gestos, expressões faciais, postura e demais informações expressas sem palavras).



Todos nascemos sabendo identificar algumas das muitas expressões faciais, gestos e posturas e também ao longo da vida aprendemos a identificar várias outras. Porém, devido à linguagem corporal não fazer parte do sistema educacional tradicional e ainda hoje ser pouco estudada e difundida, uma grande variedade de gestos passam despercebidos.

Um dos especialistas em linguagem corporal no Brasil, Bruno Santos da Silva, versa que a comunicação é o primórdio de nossa evolução, estando presente em cada

momento de nossa vida, sendo altamente poderosa na comunicação não-verbal. Assim, é a linguagem corporal que revela as primeiras intenções e as mentiras que são aparentes nas incongruências cognitivas.

A linguagem corporal é a principal forma de comunicação. O primeiro contato que temos com as pessoas é através das expressões e do comportamento. O processo elementar do *rappport* acontece através da linguagem não-verbal, sendo possível até influenciar estados mentais e sentimentos através de gestos e expressões comportamentais.

Analizando a linguagem corporal

A nossa postura diz muito sobre nossa personalidade. Lembre-se: a mente produz e o corpo reproduz. Você já deve ter notado algumas pessoas caminhando pelas ruas: umas de cabeça baixa, ombros recaídos e passos lentos, outras olhando para o horizonte, peito estufado e passos firmes. Qual a diferença entre esses dois tipos de pessoas? A primeira não tem motivação alguma, como se não possuísse qualquer objetivo de vida. Em compensação, a segunda parece estar completamente certa do que deve fazer, transparecendo plena confiança em si mesmo.

Basta observar por uns instantes uma pessoa e já podemos inferir algo de sua personalidade. Por exemplo, pessoas que movem repetidamente o pé para cima e para baixo, balançando com certa velocidade, enquanto fazem uma prova ou conversam com alguém, certamente estão nervosas e inseguras e, provavelmente, com uma sensação de que não deveriam estar ali.

Observar as pessoas conversando pode ser um ótimo exercício para aprimorar a identificação de padrões comportamentais. Apenas tenha cuidado para não parecer que está bisbilhotando. Aproveite para observar seu próprio comportamento e sua postura.

Postura

A postura que o nosso corpo adquire quando falamos com outra pessoa tem mais significado do que podemos imaginar. A postura que tomamos pode facilitar o caminho para conquistar alguém, melhorar a nossa qualidade de expressão ou entender de maneira mais clara a quem nos acompanha. Se soubermos usar e interpretar a postura de nossos ouvintes numa conversa, seja num negócio, seja informal, poderemos contornar situações desagradáveis e até mesmo ganhar sua confiança.

Dentro da linguagem corporal falamos de posturas abertas ou fechadas. As primeiras são aquelas posturas onde não há barreiras como os braços ou as pernas entre um interlocutor e outros. Pelo outro lado, existem as posturas fechadas onde, por exemplo, se usam os braços cruzados para isolar ou proteger o corpo (de forma inconsciente na maioria dos casos), ou mesmo qualquer objeto que possa ser usado para “separar” ou “distanciar”.

Além do mais, é importante considerar as posições ideais para falar de acordo ao caso. Em situações competitivas, interlocutor e ouvinte estarão frente a frente. Para ajudar ou cooperar, o mais comum é estarem lado a lado. Já para uma conversa informal, desde que haja algum tipo de abertura para outras pessoas, o comum é estarem formando um ângulo reto. Quanto mais agudo ou fechado é este ângulo, mais particular é a conversa.

Pessoas que trocam de posição constantemente, em geral, não possuem pontos de vista sólidos e mudam de opinião com frequência. Não passam uma impressão firme, podendo deixar transparecer falta de autoconfiança. São pessoas inseguras e ansiosas e passam a sensação de que preferiam estar em outro lugar.

Algumas vezes percebemos pessoas que parecem estar chumbadas no chão, como se fizessem parte dele, e pouco se movimentam. Essas pessoas, de certa forma, são inflexíveis e rígidas na sua maneira de pensar. Raramente vai concordar com você, a não ser que você fale exatamente o que ela quer ouvir.

Se alguém estiver curvado, com ombros caídos e cabeça baixa, você já sabe o que isso quer dizer - ela está sem nenhuma energia. Geralmente, essa postura é adotada por pessoas introspectivas, que encolhem-se, ocupando o menor espaço possível. Querem passar despercebidas e evitam contato com outras pessoas. Em alguns casos, essas pessoas possuem pensamentos depressivos e autodestrutivos

Pessoas que ficam paradas, com o peito estufado, coluna ereta, ombros largos e olhar firme, demonstram poder, autoconfiança e segurança. Essa postura é adotada por pessoas bem sucedidas e vitoriosas. Isso também serve para o caminhar. Pessoas que caminham firmemente, possuem objetivos concretos.

Braços

Colocar os braços para trás e esconder as mãos pode ser interpretado como ameaçador, como se alguém estivesse querendo esconder algo. De certa forma, segurar as mão atrás das costas pode apresentar uma atitude passiva e reticente. Mas, ao mesmo tempo, mostra segurança, uma vez que a pessoa está deixando a região frontal desprotegida, como se não tivesse medo do que está por vir. Esta é uma postura adotada por líderes e militares.

Diferentemente, colocar as mão sobre a região pélvica pode indicar que a pessoa está na defensiva, se sentindo insegura, querendo proteger-se de alguma coisa.

Cruzar os braços, na maioria das vezes, pode ser interpretado como uma postura defensiva e demonstrar desinteresse. Quando o corpo se fecha, a mente se fecha, e vice-versa. Quando alguém está falando algo e outra pessoa cruza os braços, isso pode indicar que o ouvinte não gostou do que foi dito. Entretanto, essa é uma postura mais confortável para alguém que esteja de pé por muito tempo ou que esteja querendo aquecer o corpo num dia frio.

Esconder as mãos nos bolsos indica insegurança, como se a pessoas estivesse querendo esconder-se de determinada situação. Pode indicar ameaça, como no caso das mãos para trás. Dependendo de como estão posicionados os braços,

essa posição pode significar um pouco mais. Por exemplo, se as mãos não estão totalmente dentro dos bolsos e os braços estão mais afastados do corpo, pode indicar que a pessoa, apesar de estar desconfortável naquele momento, está tentando se impor, ocupando mais espaço.

Uma pessoa que cruza os braços, depois apoia o cotovelo sobre a outra mão, apoiando o queixo, claramente está desinteressada e entediada naquela situação.

Mãos

Utilizamos as mãos com grande frequência para executar tarefas diárias. Portanto, não é de se espantar que também sejam bastante utilizadas na comunicação não-verbal. Já reparou que é bem difícil conversar com alguém sem gesticular? As pessoas gesticulam mesmo quando estão falando ao telefone, sem que a outra pessoa veja!

É importante conhecer o significado dos gestos das mãos e dos dedos em uma conversa, principalmente se essa for uma entrevista de emprego.

Mãos fechadas ou apertadas contra o corpo podem indicar insegurança ou frustração. Enquanto mãos juntas com os dedos se tocando em forma de telhado demonstram segurança e autoconfiança. Essa última é bastante utilizada

por líderes e pessoas no poder. Entretanto, se os dedos entrelaçados apontam para cima, como um ouriço, pode ser que a pessoa tenha adotado uma postura defensiva.

Caso você queira convencer alguém de que esteja certo ou queira reforçar e destacar algum ponto durante a conversa, basta colocar as mãos justapostas - palma a palma - para frente, apontando na direção do interlocutor. Porém, apontar o dedo indicador para alguém pode ser considerado um sinal ameaçador ou um símbolo de agressão, causando uma impressão autoritária.

Segurar o pulso, geralmente, é considerado uma posição de descontentamento. Agora, se a pessoa escorrega a mão pelo antebraço oposto, pode-se inferir que ela esteja com raiva e possa ser agressiva. Esse gesto demonstra que a pessoa está se segurando para não fazer alguma besteira, como bater em você, por exemplo.

Estados mentais

Em geral, estados mentais são definidos como emoções e sentimentos. O Ph.D. Jo-Ellan Dimitrius, autor do livro **DECIFRAR PESSOAS**, cita alguns estados emocionais e seus movimentos característicos de acordo com a linguagem corporal observada em cada um. A seguir, vamos

analisar estes estados mentais e os movimentos que indicam cada um deles.

Raiva

Vamos começar por um dos estados que eu acho mais fáceis de identificar. A raiva pode ser expressada de algumas formas diferentes, mas segue esses mesmos padrões:

rosto avermelhado;
braços e pernas cruzados;
respiração e fala curtas e rápidas;
lábios apertados e mandíbula pressionada;
tremor
punhos cerrados;
sarcasmo; e
tensão distribuída pelo corpo.



Algumas pessoas demonstram a raiva invadindo o espaço físico da outra pessoa, projetando-se sobre ela, com o olhar fixo e fulminante, adotando uma postura ofensiva, como se fosse atacar ou, até mesmo, atacando em determinadas situações. Outras pessoas adotam a postura defensiva, cruzando os braços e franzindo a testa e apertando os lábios.

A postura que será adotada pela pessoa com este estado mental vai depender de alguns fatores, tais como, o lugar, as pessoas envolvidas e a índole de quem está com raiva.

Portanto, fique atento para não provocar alguém que não se controle ou não se importe com quem você seja.

Tédio

Este é outro estado mental fácil de identificar. Pessoas entediadas, frequentemente, querem estar em outro lugar, de preferência, fazendo outra coisa. Por conta disso, elas vão procurar fazer outras atividades, chamadas de dispersivas.



A seguir, serão apresentados alguns padrões que indicam tédio:

olhar para o horizonte ou deixar que os olhos vagueiem;

fazer outra tarefa (dispersão);

revirar os olhos;

tamborilar os dedos;
adotar um comportamento sonolento (bocejar,
espreguiçar, fechar os olhos, apoiar a cabeça)
afastar-se do interlocutor; e
apontar o corpo em outra direção.

O tédio é fácil de identificar por se tratar de um estado difícil de se esconder. Isso porque o corpo vai ficando sonolento e seria um talento considerável tentar escondê-lo. Para não demonstrar que está entediado, tente ficar quieto.

Atenção

A atenção caracteriza-se pela imobilidade. Estar imóvel indica concentração no que uma pessoa esteja dizendo ou no pensamento interior.



Uma pessoa concentrada e atenta pode movimentar-se ritmicamente, executando movimentos simples e repetitivos. Diferentemente do estado anterior, esses movimentos são inconscientes, pois a mente consciente encontra-se totalmente ocupada e envolvida.

Estes são alguns padrões que indicam atenção:

inclinar-se na direção do interlocutor;

balançar com a cabeça;

imobilidade; e

contato visual com olhar fixo.

Isso não significa que, caso a pessoa não apresente algum desses padrões, não esteja interessada em você.

Honestidade

Pessoas honestas geralmente são abertas e descontraídas, diferentemente das pessoas desonestas que são tensas e nervosas. Isso não se aplica aos mentirosos profissionais, pois a sua linguagem corporal vai ser natural, apesar da mentira.

A mentira, de uma forma geral, é fácil de ser detectada quando a pessoa mente ocasionalmente. Normalmente, os sintomas da mentira aparecem quando a pessoa tem consciência de que está mentindo, pois elas se sentem desconfortáveis com a mentira.



Alguns padrões de mentira são:

inquietação;
fala rápida (quando não for natural);
mudança da tonalidade da voz;
nervosismo;
suor;
tremor;
movimentos que escondam olhos, boca e mãos;
coçar-se e esfregar o nariz;
frequência do piscar dos olhos aumentada;
passar a língua nos dentes e nos lábios; e
invasão do espaço pessoal.

Ainda neste capítulo, abordaremos mais este tópico sobre a mentira.

Frustração

A Doutora em Psicologia Social, Cristiane Faiad de Moura, em sua tese sobre “Reação à frustração: construção e validação da medida e proposta de um perfil de reação” classifica a frustração como um estado emocional negativo que se tem mostrado relevante na compreensão da forma com que o indivíduo reage para superar os problemas.

Para a psicanálise, frustração é caracterizado como estado de um indivíduo quando impedido por outrem ou por si mesmo de atingir a satisfação de uma exigência

pulsional. Sendo assim, quando um indivíduo, ao realizar um ato, não consegue atingir ou superar sua expectativa, em algum momento, pode-se observar o estado de frustração. Isso pode acontecer de duas maneiras: ativa ou passivamente. De maneira ativa, a pessoa sente algo parecido com raiva, necessitando atacar o problema diretamente. No segundo caso, de forma passiva, a pessoa tende a sentir tristeza, muitas vezes por não ter correspondido ao esperado, e acaba transformando o problema em um causa perdida.



Como a frustração tem dois fundamentos, existem duas formas de uma pessoa expressar este comportamento. Essas duas formas seguem estes padrões:

frases repetitivas;

julgamentos;
ameaças;
invasão do espaço pessoal alheio;
suspiros;
mãos nos quadris;
mãos na cabeça (desespero);
melodrama;
dar de ombros; e
abandonar o local.

Nervosismo

Assim como o tédio, uma pessoa nervosa com uma determinada situação vai procurar realizar algumas tarefas para se distrair, fazendo com que ela crie determinados movimentos corporais. Às vezes, uma pessoa aparentemente tranquila pode repetir uma frase ou um gesto várias vezes, indicando nervosismo.

A seguir, vamos apresentar alguns padrões que indicam nervosismo:

tensão corporal;
apoiar-se numa perna, depois na outra, o tempo todo;
balançar-se;
sorriso rápido;
sudorese;
falar rápido;

limpar a garganta;
roer as unhas;
colocar a mão nos bolsos ou esconder as mãos; e
morder os lábios.



Existem muitos outros padrões de nervosismo. Alguns desses padrões podem, inclusive, indicar outros estados. Aprenda a avaliar com cautela os sinais e jamais analise um único sinal isoladamente.

Microexpressões faciais

O rosto humano, assim como de alguns animais, é extremamente expressivo. Não é preciso dizer uma palavra sequer para saber que alguém está feliz, triste ou irritado. Claro que às vezes as pessoas tendem a esconder seu sentimento. Porém, como eu disse anteriormente, o corpo

não mente. Tentamos esconder de todas as formas possíveis, mas o corpo sempre encontra uma forma de externalizar nossos sentimentos.

Aqui temos 6 expressões básicas. Todas as outras podem ser derivadas da soma dessas 6. Quem assistiu ao seriado do Dr. Cal Lightman – *Lie to Me* – vai dizer que existe uma sétima, que é o **desprezo**. Porém, vou começar com essas 6 (que foram, originalmente, catalogadas pelo Dr. Paul Ekman, durante uma pesquisa de 10 anos) e, mais para a frente, falo do desprezo.

As expressões faciais representam as emoções de um indivíduo num determinado momento. Emoção pode ser entendida como *“uma experiência subjetiva que envolve a pessoa toda, a mente e o corpo. É uma reação complexa desencadeada por um estímulo ou pensamento e envolve reações orgânicas e sensações pessoais. É uma resposta que envolve diferentes componentes, nomeadamente uma reação observável, uma excitação fisiológica, uma interpretação cognitiva e uma experiência subjetiva”* – GOLEMAN (2001). Portanto, como se trata de uma reação desencadeada por um estímulo é possível que o corpo represente tal reação com uma expressão, mesmo que seja por milissegundos.

A seguir, serão apresentadas as 7 emoções básicas e as características de suas expressões:

Raiva

Charles Darwin (1809-1882), em seu livro publicado originalmente em 1872, *A expressão das emoções no homem e nos animais*, associa a ira à expectativa de sofrer alguma agressão intencional ou ofensa de outra pessoa, ressaltando que esse sentimento pode se transformar em ódio ou outras formas a depender da natureza da relação entre os envolvidos.

Olhos: Os olhos mostram um olhar intenso, com ou sem branco sob os olhos. As pálpebras superiores e inferiores são apertadas. As Sobrancelhas baixam e podem ligar-se.

Boca: Os Maxilares e lábios são pressionados ao mesmo tempo. O lábio inferior pode ficar um pouco maior por estar a ser pressionado. A boca fica estreita.

Corpo: A temperatura corporal e frequência cardíaca vão aumentando.

Nojo

Pensa-se que o nojo tenha suas origens (e seja idêntico em certos casos) a reações instintivas que evoluíram como

parte da seleção natural para comportamentos que ajudavam na proteção contra envenenamento alimentar, exposição ao risco ou infecção (BBC, 2004).

Nariz: Aparecem rugas no e em redor do nariz.

Boca: Eleva-se o lábio superior e o lábio inferior pode ficar fora de eixo. Os dentes podem ficar visíveis, mas nem sempre.

Medo

Enquanto, que por exemplo, há alguns tipos de medo que surgem através da aprendizagem, como quando uma criança cai num poço e se esforça violentamente para de lá sair, sofrendo devido ao frio da água e à aflição; esta criança originará um adulto que guarda um medo instintivo aos poços, há, no entanto, outros gêneros de medos que são comuns nas espécies, e que surgiram através da evolução, marcando um aspeto da reminiscência comportamental. Do ponto de vista da psicologia evolutiva, medos diferentes podem na realidade ser diferentes adaptações que têm sido úteis no nosso passado evolutivo. Diferentes medos podem ter sido desenvolvidos durante períodos de tempo diferentes.

Alguns medos, como o medo de altura, parecem ser comuns a todos os mamíferos e desenvolveu-se durante o período Mesozoico, quando a maioria dos mamíferos não era maior que um rato, e se escondia durante o dia, saindo apenas à noite, para evitar os dinossauros predadores. Outros medos, como o medo de serpentes, podem ser comuns a todos os símios e desenvolveu-se durante o período Cenozoico, época em que o medo natural de animais predadores como leões, tigres, lobos, ursos e hienas como também de herbívoros agressivos como elefantes, búfalos hipopótamos e rinocerontes havia surgido.

Ainda outros medos, como o medo de ratos e insetos, podem ser únicos para os seres humanos e desenvolvidos durante o Paleolítico e Neolítico, períodos de tempo em que os ratos e insetos tornam-se portadores de doenças infecciosas importantes e prejudiciais para as culturas e alimentos armazenados. O medo é um mecanismo de aprendizagem, mas também evolutivo de sobrevivência da espécie, e do indivíduo particularmente.

Olhos: Tornam-se maiores e mais redondos. As pálpebras superiores são elevadas, como na expressão de surpresa, mas as sobrancelhas aproximam-se e podem-se mesmo até tocar.

Boca: Os Lábios são alongados horizontalmente. Podem estar abertos ou fechados.

Corpo: Temperatura do corpo diminui enquanto a frequência cardíaca aumenta.

Atitude: Uma pessoa que sente medo tende a fugir ou pelo menos parar o que está a fazer.

Tristeza

Qualquer coisa pode deixar alguém triste, desde perder alguém a coisas mais simples, como quebrar a ponta do lápis. Qualquer coisa que fuja da expectativa do que a pessoa considera normal ou natural pode deixa-la triste. Essa emoção pode durar alguns segundos, minutos ou se transformar num sentimento, durando dias ou meses. Estamos aqui para falar da emoção, mais especificamente, a que gera as microexpressões.

Olhos: Parecem vazios. Também é possível observar uma contração das pupilas. Pálpebras baixas. As Sobrancelhas descem para os cantos interiores. Podem ainda ligar-se no caso de uma tristeza extremamente forte.

Boca: Os cantos dos lábios ficam virados para baixo. O lábio inferior pode contrair ou ficar algo tremulo.

Corpo: A temperatura do corpo sobe. A frequência cardíaca é mais rápida do que na expressão de nojo.

Surpresa

De acordo com o dicionário, surpresa é aquilo que provoca espanto, coisa ou situação que causa admiração.

Olhos: Ficam bem abertos e tornam-se arredondados. As pálpebras e as sobrancelhas elevam-se.

Boca: Fica aberta, às vezes “escancarada”.

A expressão de surpresa é muitas vezes muito rápida. Pode ser uma microexpressão ou uma expressão normal.

Alegria

A alegria é um estado de satisfação, quando alguém sente prazer ou contentamento. Algumas vezes indica que alguém está se divertindo com algo.

Olhos: As Pálpebras ficam apertadas e aparecem rugas nos cantos dos olhos, também conhecidas como pés de galinha. As sobrancelhas são desenhadas para baixo.

Boca: Reconhecemos alegria no sorriso. A boca pode ser aberta ou fechada. As bochechas elevam-se.

Desprezo

Desprezo ou menosprezo é um intenso sentimento de desrespeito e antipatia. É semelhante ao ódio, mas implica um sentimento de superioridade. A pessoa desprezada é

considerada indigna. Pode estar relacionada a sentimentos de indignação e amargura.

O principal impacto do desprezo é uma persistente desvalorização da pessoa ou da instituição em todas as áreas possíveis e uma consequente não-conformidade com a pessoa ou grupo social.

Boca: Metade do lábio superior é elevado e reforçado. Para fazer este meio-sorriso de desprezo, usamos o músculo risório.

Cabeça: É frequentemente inclinada ligeiramente para trás. Desprezo é muitas vezes acompanhado por um sentimento de superioridade.

Olhos: ficam ligeiramente cerrados e as sobrancelhas são elevadas assimetricamente.

Agora, o mais importante é saber o real motivo de se aprender a identificar uma microexpressão: saber quando uma pessoa está sendo sincera. Quando alguém fala que está triste por algo que aconteceu com você e, no final dá um ligeiro sorriso de canto de boca, quase imperceptível, ela não está triste de fato.

Uma expressão de desprezo total pelo que está acontecendo, é bem nítido saber que alguém menospreza o que você diz. Agora, quando essa expressão dura menos de

um segundo e não é tão nítido quanto na foto acima, você tem muita dificuldade de identifica-la. É por este motivo que são chamadas de microexpressões.

Esta matéria requer muito treinamento e prática. Além dessas expressões, existem muitas outras que podem ser derivadas de duas formas: parciais ou mescladas.

Além das expressões completas, identificadas anteriormente, existem as expressões parciais. O nome “parcial” indica que a expressão ocorre de forma que somente uma parte da expressão se concretiza, podendo ser um movimento nos lábios, na sobrancelha, nos olhos, etc. O importante é conseguir identificar a maior quantidade de pistas possíveis e tomar cuidado para não confundir alguns sinais.

Da mesma forma que existem as expressões parciais, também existem as expressões compostas. Algumas dessas expressões são facilmente identificadas. Porém, outra já podem causar dúvidas. Isso porque houve uma mistura de algumas expressões, como tristeza e raiva (quarta da esquerda para a direita na segunda linha), onde a boca está com os cantos para baixo, mas as sobrancelhas estão unidas e os olhos cerrados, podendo indicar até dor. A segunda imagem da esquerda para a direita da terceira e última linha

é uma mistura de raiva com surpresa, como se ela tivesse descoberto algo que ela não queria que acontecesse – uma traição, por exemplo.

Quando se mistura expressões é complicado dizer com exatidão o que a pessoa expressa. É preciso muita prática e uma percepção dos sentimentos pessoais muito boa.

A mentira

Primeiro, vamos entender o que é a mentira. Quando faltamos com a verdade, total ou parcialmente, estamos contando uma mentira. Isso pode acontecer com palavras, expressões corporais e faciais ou, até mesmo, com emoções.

Na maioria dos casos, quando alguém pergunta se está tudo bem, essa pessoa não quer saber, de fato, se está tudo bem com você. E, quando você responde, não é raro que você minta, dizendo que está tudo bem.

Tentamos disfarçar, com nossas expressões corporais e faciais, a maioria de nossas emoções e sentimentos. Seja com um sorriso falso, um abraço nada amigável, um carinho sem vontade, etc.

De acordo com Paul Ekman, no seu livro *Telling Lies* (Contando Mentiras), mentira pode ser definida como uma mensagem transmitida conscientemente a outra pessoa com

a intenção de estimular crenças ou conclusões falsas e sem uma notificação prévia do objetivo.

Características da mentira

Estas são 4 características que representam a mentira:

- Deve incluir uma declaração ou aparência falsas;
- Deve ter um alvo;
- Requer a intenção de enganar; e
- Exige um contexto de verdade.

Por que as pessoas mentem?

Em geral, existem duas categorias motivacionais da mentira: ofensiva e defensiva. Quando na ofensiva, as pessoas querem atacar, jogar para escanteio, subir de patamar numa empresa, por exemplo, puxar o tapete do outro, etc. Já na defensiva, as pessoas querem se proteger, defender um ponto de vista, evitar constrangimento, minimizar a dor, etc.

De acordo com Pamela Meyer, autora do livro **DETECTOR DE MENTIRAS - TÉCNICAS DE INTERPRETAÇÃO DA LINGUAGEM CORPORAL e DA FALA** - para qualquer que seja a situação - ofensiva ou defensiva - as pessoas mentem por uma das seguintes razões:

Obter uma recompensa que de outra forma não estaria facilmente disponível;

Ganhar vantagem sobre outra pessoa ou situação;

Gerar uma impressão positiva e ganha a admiração de outros;

Exercer poder sobre outros por meio do controle de informações;

Evitar ser punido ou evitar constrangimento;

Proteger outra pessoa de uma punição;

Se proteger da ameaça de dano físico ou emocional; e

Manter a privacidade.

Sinais de mentira

Algumas pessoas exibem alguns sinais característicos de mentirosos quando estão falando algo que sabem que não é verdade. Esses sinais ficam mais fortes se existe uma grande carga emocional envolvida.

Geralmente, quando alguém conta uma mentira, tende a inventar mais mentiras para encobrir a primeira, o que deixa maior a carga emocional e, conseqüentemente, fica mais fácil de descobrir. Mas, isso não quer dizer que seja sempre assim. Algumas pessoas podem contar uma mentira e fantasiar com a verdade, ficando, assim, mais difícil de identificar estes sinais.

Existem dois tipos de mentira: aquela que nunca foi contada e aquela que já foi contada duas ou mais vezes. Se você estiver tentando identificar a do primeiro grupo – que nunca foi contada – você vai perceber que a pessoa exibirá mais destes sinais, que serão mostrados mais adiante. Caso seja do segundo grupo – que já foram contadas – você vai perceber que a mentira é contada mais naturalmente, fazendo com que os sinais sejam mascarados.

Estes são alguns sinais de que a pessoa esteja mentindo. Apenas cuidado para não confundir esses sinais com nervosismo.

Sorrisos sinceros franzem os olhos

Quando se trata de sorrir, a boca pode mentir, mas os olhos não. Sorrisos genuínos chegam aos olhos, franzindo a pele e criando "pés de galinha" em volta deles.

As pessoas normalmente sorriem para esconder o que realmente estão pensando e sentindo, por isso, da próxima vez que você quiser saber se o sorriso de uma pessoa é genuíno, procure por rugas nos cantos dos olhos. Se não estiverem lá, aquele sorriso está escondendo algo.

Olhos que mentem

A maioria de nós provavelmente cresceu escutando: "Olhe nos meus olhos quando estiver falando comigo!". Nossos

pais estavam agindo sob a suposição de que é difícil sustentar o olhar de alguém quando você está mentindo, e eles estavam certos até certo ponto.

Mas isso é tão senso comum que as pessoas irão, muitas vezes, deliberadamente manter o contato visual em uma tentativa de esconder o fato de que estão mentindo. O problema é que a maioria delas exagera e olha nos olhos a tal ponto que se torna desconfortável.

Em média, os norte-americanos mantêm contato visual de sete a dez segundos, mais tempo quando estamos escutando do que quando estamos falando. Se estiver conversando com alguém cujo olhar está fazendo você se contorcer -- especialmente se a pessoa estiver muito rígida e sem piscar -- existe algo por trás e ela pode estar mentindo para você.

Sobrancelhas levantadas indicam desconforto

Existem três emoções principais que fazem suas sobrancelhas levantar: surpresa, preocupação e medo. Tente levantar suas sobrancelhas quando está conversando informalmente com um amigo.

Difícil, não é? Se alguém que estiver conversando com você levanta suas sobrancelhas e o assunto não é algo que,

pela lógica, causaria surpresa, preocupação ou medo, há algo mais acontecendo.

Mexer os dedos nervosamente (tamborilar)

A inquietude de uma pessoa está ligada a vontade dela de sair do lugar onde ela está. É extremamente desconfortável para o corpo mentir. Portanto, ela vai ficar mais nervosa, querendo escapar daquela situação.

Tocar o nariz

Quando as pessoas mentem, o sangue tende a correr para as extremidades muito rapidamente.

Portanto, existe uma forte tendência do nariz ter uma leve coceira, bem como as orelhas e os dedos.

Olhar para baixo e para os lados

Aqui temos duas situações diferentes. Em uma, o sujeito sente vergonha por estar contando uma mentira – olhando para baixo. Na outra, ele quer desviar a atenção do que está sendo dito – olhando para os lados. Muito cuidado para não confundir com o as pistas de acesso ocular da memória.

A diferença entre o acesso às pistas e o desvio pela mentira é que a mente demora menos tempo para resgatar uma memória do que para criar uma.

Colocar a mão diante dos olhos

O mentiroso pode colocar a mão na frente dos olhos por dois motivos: ou por vergonha (ato consciente), ou, como dito anteriormente, o corpo reage à mentira, pois não concorda com que o esteja sendo feito (ato inconsciente)

Colocar a mão sobre a boca

O corpo não quer mentir. Então, uma forma dele tentar impedir alguém de contar uma mentira é tapando a boca da pessoa. Claro que isso é um ato quase que imperceptível. Acontece da mesma forma quando alguém modula a voz, isto é, muda a forma como está falando.

Inclinar-se para trás enquanto fala

Quando alguém mente, o corpo quer fugir daquela situação. Uma forma dele fazer isso, é esquivando-se para trás. Em alguns casos, pode ser para os lados também.

Fechar os olhos enquanto diz a mentira

Como foi dito, o corpo não gosta de mentir. Portanto, ele não quer “ver” o que você está fazendo. É comum uma pessoa piscar mais demoradamente enquanto fala algo que sabe que é mentira. De acordo com a Ph.D. Carol Kinsey Goman, autora do livro A LINGUAGEM CORPORAL DOS LÍDERES, o ato de cobrir os olhos é tão inato, que até mesmo as crianças que nascem cegas terão este mesmo comportamento ao escutarem algo que não lhes agrade.

O mesmo serve para a pessoa que pisca muito enquanto fala. Se não for um sinal de nervosismo, pode indicar uma mentira. O aumento das piscadas está associado ao estresse e a outras emoções negativas (GOMAN, 2011), isso se deve à tentativa de uma pessoa encobrir algo, fazendo com que esse aumento esteja relacionado à omissão do fato.

Atividade dispersiva

De acordo com COHEN (2013), em seu livro A LINGUAGEM DO CORPO, os psicólogos definem atividade dispersiva como “a realização de um ato inapropriado ao estímulo que evoca”. Resumidamente, atividade dispersiva é o que nos acalenta quando estamos enfrentando uma situação que nossa mente define ser perigosa.

Quando o avestruz se enxerga numa situação de perigo, por exemplo, quando tem um leopardo querendo devorá-lo, ele enterra a cabeça na areia. Não é a atitude mais lógica, mas é o que conforta o animal que está à beira da morte. Com o ser humano não é diferente. Temos algumas atitudes inconsistentes com a lógica, mas que, naquele momento é o que mais faz sentido.

Coçar atrás da orelha

Assim como colocar os braços para trás, andar de um canto ao outro, essas atividades ajudam a aliviar o estresse causado pela situação. Em algumas ocasiões, comer e beber podem ser uma válvula de escape também.

Dizer a mentira enquanto brinca com algum objeto

Desviar a atenção da mentira é sempre uma opção para o mentiroso. Como se o corpo estivesse fugindo da responsabilidade do que está sendo dito.

“O bom mentiroso é aquele que acredita na própria mentira”.

Anônimo

Você, com certeza, já ouviu algo parecido com a frase acima. Isso porque é muito difícil identificar sinais de mentira quando o inconsciente acha que é verdade.

Identificando um mentiroso

MEYER (2017) compara nossa capacidade de distinguir fato e ficção a de um macaco. Isso não quer dizer que seja impossível melhorar. Pelo contrário! Existem técnicas para que nós possamos nos tornar um “detector de mentiras humano”. Obviamente que você não deva ficar paranóico

com isso, já que você vai conhecer as ferramentas necessárias para livrar-se disso.

Quando se pretende identificar um mentiroso, três situações devem ser observadas: contato visual, frequência do piscar e movimento ocular.

Se o contato visual for demasiadamente prolongado, pode ser que o interlocutor esteja mentindo. Isso porque o mentiroso sabe que está faltando com a verdade e, instintivamente, ele vai buscar pistas de que você esteja procurando pela mentira. Manter contato visual prolongado é uma forma de encarar e dizer “eu estou sendo sincero, acredite em mim”.

Muitas pessoas ficam nervosas quando mentem. Esse fato aumenta a frequência do piscar do mentiroso. Uma pessoa pisca, em média, 1 vez a cada 3 segundos (20 vezes por minuto). Em seu discurso sobre Monica Lewinsky, o ex-presidente dos Estados Unidos, Bill Clinton, chegou a piscar 120 vezes por minuto, 6 vezes mais do que o normal.

Como visto anteriormente, o movimento dos olhos indica muito sobre o que uma pessoa esteja pensando naquele momento. Uma pessoa pode estar contando uma história e acessando a área lúdica das pistas de acesso ocular – portanto, ela vai estar lembrando da história.

Agora, se ela estiver acessando a área criativa, ela pode estar inventando uma história, o que pode indicar uma mentira. Neste caso, cuidado para não confundir com uma criação por não lembrar de todos os detalhes do acontecimento, pois nós fazemos isso se nossa memória falha.

Você deve identificar, também, os sinais comportamentais de um mentiroso. Como o toque no nariz, pois a mucosa nasal fica cheia de sangue, provocando uma leve sensação de coceira. Observe todos os comportamentos que foram descritos nas páginas anteriores. Quanto maior for a quantidade de sinais observados, maior será a chance de você estar correto sobre a pessoa estar, de fato, mentindo. Um sinal apenas é muito pouco para afirmar, com toda a certeza, que uma pessoa disse uma mentira.

Preste atenção ao sorriso. Um sorriso sincero envolve todos os músculos do rosto e demora um pouco para desaparecer. Um sorriso falso envolve apenas a parte inferior do rosto e desaparece rapidamente.

As microexpressões são inconscientes, portanto, uma pessoa não tem controle sobre elas. Elas exibem o que a pessoa realmente está pensando, somente depois é que a

pessoa vai simular uma expressão mais condizente com o que está sendo dito.

Procure alterações no padrão da fala, como aumento do ritmo, variações tonais e de timbre e na utilização de algumas expressões tais como “pode até parecer que é mentira...”, “eu sei que é difícil de acreditar...”, “coincidentemente...”, “logo depois...”, entre outras. Mas, isso não quer dizer que, só porque alguém falou essas palavras, ela esteja mentindo. Lembre-se de coletar a maior quantidade de pistas possíveis.

Leitura da mente

Antes de iniciar a leitura deste capítulo, imagino que você não tenha pensado que pudesse, de alguma forma, interpretar o que uma pessoa está sentindo verdadeiramente.

Neste momento, após ter lido este título, acho que você já teve a ideia de que pudesse “ler” a mente das pessoas e saber, com certa exatidão, o que alguém estava sentindo quando disse que não poderia sair com você e, na mesma hora, abaixou a cabeça, passou a mão no cabelo, encarou seus olhos por algum instante e, você simplesmente, disse que estava tudo bem. Só digo uma coisa: você perdeu a oportunidade de ter saído com essa pessoa!

“Mas eu não sou vidente!”, você diria. Vidente é alguém que consegue ver além. Neste caso, além das palavras. Conhecendo e entendendo a linguagem corporal, as expressões faciais as motivações pessoais, nós conseguimos ver além do que as pessoas querem mostrar.

Este capítulo é essencial para que você possa identificar os pontos de conflito entre o que a pessoa quer passar e o que ela sente verdadeiramente.

O que é “leitura da mente”?

Quando falamos em “ler mentes”, as pessoas associam logo a telepatia. E não é esse o intuito dessa expressão. Também não está relacionado à adivinhação, quando uma pessoa adivinha o que a outra pensa, só de olhar para ela: “pense em um número de um a cem. Você pensou no número setenta e três”. Não é nada disso! E, também, não está relacionado a extrapolação: “se ela me olhou assim, é porque ela quer ficar comigo”. Então, o que é leitura da mente?

Claramente, como visto nos tópicos anteriores, é possível prever um comportamento tendo como base um histórico, deduzindo um pensamento baseado em hábitos. E, também, é possível analisar um determinado conjunto de

expressões e comportamentos, podendo inferir um determinado padrão de pensamento. Se você leu o capítulo SISTEMAS REPRESENTACIONAIS, você viu que existem movimentos oculares que dão pistas sobre o que a pessoa pode estar pensando. E isso é uma das maneiras de se “ler a mente”.

É impossível ter um pensamento sem que haja uma resposta orgânica afetando o seu corpo. Quando você se assusta, sua boca fica seca e seu fluxo sanguíneo se direciona para suas pernas, preparando o corpo para uma possível fuga. Sendo assim, mesmo que você não queira demonstrar, uma pessoa que saiba disso vai analisar exatamente esses pontos e vai perceber que você está assustado. Essa pessoa leu sua mente? Claro que não! Ela apenas observou as mudanças físicas e comportamentais e inferiu um determinado pensamento.

Quem assistiu a série *Lie to Me*, com o Dr. Cal Lightman, viu que o Dr. Lightman analisava as expressões faciais e os padrões de comportamento de uma pessoa, com o objetivo de saber exatamente o que a pessoas estavam pensando.

Essas alterações comportamentais são expressas em reações físicas, das mais óbvias até reações praticamente

invisíveis. Vou dar um exemplo: se você tem algum pensamento sexual sobre uma pessoa que você considera muito bonita, você perceberá reações óbvias, talvez tão óbvias que tentará esconder, mesmo que não tenha passado de um pensamento. E esse mesmo pensamento vai causar uma micro-reação, praticamente invisível, que é a dilatação da sua pupila.

Nenhuma alteração pode ser analisada separadamente. Todas as reações envolvem determinados movimentos, que devem ser interpretados em conjunto. Por exemplo, já que eu mencionei a dilatação da pupila, no parágrafo anterior, se sua pupila se contrai, pode indicar raiva. Mas também, pode indicar aumento de foco. E, também, pode não ser nada mais que a alteração da intensidade luminosa no ambiente. Não tem como interpretar essa alteração isoladamente.

Vamos analisar a raiva: as sobrancelhas se contraem e se abaixam, as pálpebras se erguem, linhas se formam na testa, os lábios se espremem e se comprimem (podendo ter um outro movimento, de abrir a boca; mas não estou analisando este caso), a mandíbula fica tensionada e, como dito anteriormente, as pupilas se contraem.

Ao observar todas essas alterações, podemos inferir, com um certo grau de certeza, que a pessoa está com raiva.

Se for, por exemplo, apenas as sobrancelhas se contraindo, pode ser que a pessoa esteja com dúvida; um pensamento totalmente diferente da raiva.

Acho que deu pra entender que é impossível ter plena certeza do que uma pessoa está pensando. Mas, é possível ter um certo grau de certeza, suficientemente elevado, a fim de arriscar um palpite.

Encerramento

Se você leu esse livro todo, você deve ter percebido que nossa mente é simplesmente fantástica! Ter o conhecimento necessário para tirar o máximo proveito de todas as faculdades mentais que você possui, certamente garantirá uma vantagem sobre aqueles que vivem a vida como se fossem meros espectadores de uma cena que, fatalmente, um dia vai terminar.

Lidar com emoções não é fácil para ninguém. Mas, se você tem consciência de como elas surgem, é mais fácil ter um mínimo de controle sobre elas. Todos nós queremos ter o maior controle sobre aquilo que nos governa. Ironicamente, temos muito menos controle do que imaginamos.

Espero ter fornecido o mínimo de conhecimento necessário para dar início aos estudos sobre sua mente. Aproveite o que você já sabe para continuar sua jornada.

Boa sorte!